

碩士學位論文

濟州地域 會員制 골프장 産業의
合理化 方案



濟州大學校 經營大學院

會計學科 會計學專攻

金 義 澈

碩士學位論文

濟州地域 會員制 골프장 産業의
合理化 方案



濟州大學校 經營大學院

會計學科 會計學專攻

金 義 澈

2004年 12月

濟州地域 會員制 골프장 産業의 合理化 方案

指導教授 康熙壽

이 論文을 會計學 碩士學位 論文으로 提出함

2004年 12月 日



會計學科 會計學專攻

金 義 澈

金義澈의 會計學 碩士學位 論文을 認准함

2004年 12月 日

委員長 _____ (印)

委員 _____ (印)

委員 _____ (印)

목 차

제1장 서 론	1
제1절 문제제기와 연구목적	1
제2절 연구방법 및 논문구성	2
제2장 이론적 배경 및 골프장업 현황 고찰	4
제1절 이론적 배경	4
1. 골프장 연혁 및 개념	4
2. 골프장의 구분	5
3. 골프장 구조	6
제2절 골프장업 환경 및 실태	7
1. 외국 골프장 시설현황 및 국토이용비율 비교	7
2. 전국 골프장 시설현황	7
3. 골프장업 관련 법규	8
제3절 제주도 골프장업 환경 및 실태	12
1. 제주도 골프장 시설현황	12
2. 제주국제자유도시특별법관련 골프장 해당사항	13
3. 골프장입장요금심의위원회 구성 및 운영	15
제4절 일본골프장의 사례	16
1. 예약금 회원제도의 기능 미비	16
2. 골프장 공급과잉에 따른 경쟁심화	18
제3장 우리나라 골프장산업의 경영분석	19
제1절 골프회원권 가격 분석	19
1. 전국골프회원권 가격 분석	19
2. 가격수준별 골프회원권 가격 분석	20
3. 지역별 골프회원권 가격 분석	21
4. 제주도 골프회원권 가격 분석	23

제2절 전국골프장 내장객 현황 분석	24
1. 일반적 분석	24
2. 각 상황별 베스트 5 골프장 분석	27
3. 제주지역골프장 내장객 분석	30
4. 골프장 및 내장객 종합분석	33
제3절 회원제 골프장의 경영실적 분석	35
1. 연도별 경영실적 분석	35
2. 지역별 경영실적 분석	38
제4절 제주도 골프장의 경영분석	40
1. 제주도 골프장의 경영실적 일반분석	40
2. 제주도 골프장의 경영지표 분석	46
제4장 제주지역 골프장산업 합리화 방안	52
제1절 정책적 방향	52
1. 급격한 골프장 건설 지양	52
2. 종합토지세 등의 절감을 위한 관련제도의 정비	52
3. 탄력적인 입장요금 심의위원회의 운영	52
4. 요금경쟁력 확보 지원	53
제2절 경영전략	53
1. 지속적인 수요확대 노력 필요	53
2. 골프장별 차별화 전략 마련	54
3. 표준화된 환경관리체계 마련을 통한 비용절감	54
4. 인력의 아웃소싱을 통한 인력 효율화 및 노동유연성 확보	55
5. 골프 꿈나무 육성 및 배출 프로를 대상으로한 홍보 관측 강화	55
제5장 요약 및 결론	56
제1절 요약 및 결론	56
참고문헌	58
Abstract	59

표 차 례

<표 2-1> 외국 골프장 시설 및 국토이용비율 비교	7
<표 2-2> 전국 골프장 시설현황	8
<표 2-3> 골프와 관련된 각종 불평등 과세의 내용	10
<표 2-4> 연도별 골프장업 관련 규제 개선 현황	12
<표 2-5> 제주도 골프장 현황	14
<표 2-6> 제주지역 골프장에 대한 과세의 내용	15
<표 2-7> 일본 골프장 법적으로 정리한 골프장 수 추이	17
<표 2-8> 일본 골프장의 경영실적 추이	18
<표 3-1> 골프회원권의 가격권대별 추이	21
<표 3-2> 지역별 골프회원권 가격 추이	22
<표 3-3> 제주도 골프회원권 가격 추이	23
<표 3-4> 회원수 및 입회보증금 현황	24
<표 3-5> 전국골프장 내장객관련 평균현황	25
<표 3-6> 2003년 지역별 평균내장객 및 증가율 현황	25
<표 3-7> 내장객 최소 베스트5 골프장	27
<표 3-8> 내장객 최대 베스트5 골프장	28
<표 3-9> 내장객감소율 베스트5 골프장	29
<표 3-10> 내장객증가 베스트5 골프장	30
<표 3-11> 연도별 제주도 골프장 내장객 현황	30
<표 3-12> 제주도 골프장 내장객 현황	31
<표 3-13> 월별 이용률 분석	32
<표 3-14> 연도별 운영중 골프장 및 내장객 현황	33
<표 3-15> 회원제 골프장 업체들의 경영실적(2002년 기준)	36
<표 3-16> 회원제 골프장 업체들의 경영실적(2003년 기준)	37
<표 3-17> 회원제 골프장 업체들의 영업이익률 상위 10개사 추이	38
<표 3-18> 18홀 회원제 골프장 업체들의 지역별 경영실적 비교	39
<표 3-19> 제주도 회원제 골프장 매출액	40

<표 3-20> 제주도 회원제 골프장 영업이익 및 영업이익률	41
<표 3-21> 제주도 회원제 골프장 이용객수	41
<표 3-22> 제주도 회원제 골프장 객단가	42
<표 3-23> 회원수 및 그린피 현황	42
<표 3-24> 제주도 회원제 골프장 업체들의 경영실적	43
<표 3-25> 매출액 중 입장수입이 차지하는 비율	43
<표 3-26> 매출액중 대여료수입이 차지하는 비율	44
<표 3-27> 매출액중 식음료수입이 차지하는 비율	44
<표 3-28> 매출액 중 상품수입이 차지하는 비율	44
<표 3-29> 매출액중 교육훈련비에 투자하는 비율	45
<표 3-40> 종합토지세 현황	46
<표 3-41> 종합토지세가 매출액에서 차지하는 비중	46
<표 3-42> 제주도 골프장 유동비율	47
<표 3-43> 제주도 골프장 부채비율	47
<표 3-44> 제주도 골프장 차입금의존도	48
<표 3-45> 제주도 골프장 이자보상배율	48
<표 3-46> 제주도 골프장 매출액 순이익률	49
<표 3-47> 제주도 골프장 자기자본 순이익률	49
<표 3-48> 제주도 골프장 매출액 증가율	50
<표 3-49> 제주도 골프장 총자산 증가율	51
<표 3-40> 제주도 골프장 총자산 회전율	51

그림 차례

[그림 3-1] 2003년 지역별·홀별 평균내장객 현황	26
[그림 3-2] 2003년 지역별 내장객 증감률 현황	26
[그림 3-3] 03년도 월별 골프장 이용률 현황	32
[그림 3-4] 골프장수 및 내장객수 증가율 추이(Ⅰ)	34
[그림 3-5] 골프장수 및 내장객수 증가율 추이(Ⅱ)	35



제1장 서론

제1절 문제제기와 연구목적

지방화시대에 있어서 지자체별로 지역경제 활성화와 주민소득 증대를 위하여 관광개발 및 진흥을 추진하고 있어 지역간 관광자원의 경쟁적 개발이 심화되고 있으며, 남북한 관광교류의 확대로 인해 국내외 관광객 이동패턴이 변화하고 있다. 주 5일제 근무로 인한 노동시간의 감소와 생활수준의 향상 등으로 관광에 대한 욕구가 증가하면서 대중관광 형태에서 자유와 개성을 중시하는 대안관광으로 관광 형태가 전환되고 있다. 또한, 고령화로 인한 인구 구조와 변화, 가족제도의 변화 등에 따라 실버관광 시장과 가족관광이 급속히 확대되고 있다. 또한, 환경중심사회로의 변화라는 패러다임의 전환기에서 환경문제에 대한 관심이 고조되어 관광자원 개발 시 제약요건이 심화되고 자연친화적인 관광형태에 대한 관심이 증대되고 있다. 즉, 골프장을 비롯한 관광개발에 있어서 환경보전에 대한 인식이 확산되면서 지속가능한 관광개발에 대한 중요성이 크게 부각되고 있다¹⁾.

또한 최근의 우리나라의 국민 여가 활동을 살펴보면 다양한 형태의 활동 욕구가 분출되고 있는 것으로 나타나고 있다. 이중 체육 활동에 대한 특징을 살펴보면 경기관전과 같은 소극적 활동에서 경기 참여라는 적극적 활동으로 변화하고 있다. 이와 같은 체육활동은 일정한 공간을 필요로 하는 것 이여서 시설의 제공 없이는 활동이 불가능하며, 또한 체육시설의 제공은 일반국민의 체육 활동에 대한 참여 동기를 창출하게 된다. 특히 일반 국민 중에서도 사회적 중추 역할을 담당하고 있는 중년층을 위한 체육시설의 보급은 필수 불가결한 것으로 생각된다. 중년층을 중심으로 널리 확산되고 있는 골프운동을 살펴보면 기하급수적으로 증가되고 있는 골프 수요에 반하여 현재 골프장 시설의 공급은 부족의 상태에 있는 것으로 나타나고 있다.

1) 윤양수, “지방화 시대의 관광발전 방향”, 「골프정책포럼」 2003. 4. 8, p15.

부족한 골프장 시설의 공급을 증가시켜 줌으로써 중년층뿐만 아니라 일반 국민의 골프장 접근성을 용이하게 하여 국민의 다양한 체육활동 욕구를 충족시키며 국민체력 향상에 기여할 수 있게 될 것이다. 그리고 스포츠 패러다임의 변화는 스포츠를 소비지향적 문화·오락활동으로 간주하는 일상적이고 편협된 시각에서 탈피하여 고부가가치를 창출하는 생산지향적 산업활동으로 탈바꿈시키는 계기를 마련하여 주고 있다. 예를 들면 박세리, 김미현 등 골프스타와 이승엽, 홍명보 등 야구, 축구스타는 민간 외교사절로서 뿐만 아니라 연간 수십·수백억원의 외화를 벌어들이는 경제인으로서 그 역할을 훌륭히 수행하고 있다.²⁾

상기 서술한 관광부문의 변화와 환경보전에 대한 인식의 확산, 일반 국민의 체육활동의 욕구를 충족하기 위한 골프장 시설의 공급 부족의 환경에서 제주도는 국제자유도시건설이라는 계획을 가지고 21세기 동북아 중심축을 구축하고자 하고 있다. 제주국제자유도시 건설은 제주관광의 변화를 주도하고 경쟁력을 갖춘 관광목적지로 발돋움할 수 있는 생존적 의미가 있으며, 나아가 한국을 세계 관광선진국으로 진입시켜야 하는 국가적 사명을 가지고 있다.

최근 이러한 제주국제자유도시건설과 지역경제 활성화, 국민의 체력향상을 위한 주요한 수단으로 부각되고 있는 골프장산업에 대한 현황과 경영성과 분석을 통하여 골프장 경영을 개선할 수 있는 방안을 제시하고자 한다.

제2절 연구방법 및 논문구성

본 논문에서는 제주지역 골프장의 경영 개선 방향을 각종 통계와 조사자료 및 정기 간행물 등을 이용하여 골프장 일반에 대한 사항을 고찰하였으며,

이와 함께 제주지역 골프장의 2003년도말 B/S 및 P/L을 이용 각종 안정성, 수익성, 성장성 및 활동성 지표를 분석하여 골프장산업의 합리화 방안에 대한 일반적인 결론을 도출하였다.

2) 문화관광부, 「체육백서」 2004, p336.

본 논문의 구성은 모두 5개장으로 구성되었으며 각장을 구체적으로 살펴보면,

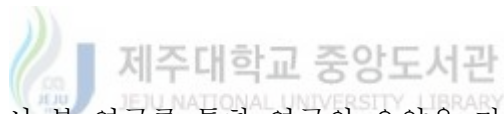
제1장 서론에서는 문제제기와 연구목적에 관하여 기술하였고,

제2장에서는 이론적 배경 및 골프장산업의 현황 고찰로써 골프장업 구분 및 관련 법규, 골프장업 환경 및 실태, 구체적으로 제주도 골프장업에 대한 환경 및 실태, 일본골프장의 사례를 고찰하였으며,

제3장에서는 우리나라 회원제 골프장산업의 경영분석으로서 골프회원권의 가격을 분석, 전국골프장의 내장객현황 분석, 회원제 골프장의 경영실적 분석, 구체적으로 제주도 골프장의 경영분석을 다루었고,

제4장에서는 분석 결과를 바탕으로 제주지역 골프장산업 합리화 방안에 대하여 기술하였고,

제5장은 결론으로서 본 연구를 통한 연구의 요약을 기술하였다.



제2장 이론적 배경 및 골프장업 현황 고찰

제1절 이론적 배경

제1절은 골프장업에 대한 이론적 배경으로서 그 유래와 변천, 골프운동의 성립과 구성, 그리고 골프장의 구분기준 등을 살펴보고자 한다.

1. 골프장 연혁 및 개념

골프장 연혁과 골프장과 골프경기의 일반적인 개념은 다음과 같다.

1) 골프장 연혁

골프가 언제부터 어디서 시작되었는지에 대해서 명백한 증거가 없지만 기록화된 공식적인 역사는 약 600년 전으로 거슬러 오른다. 1457년, 스코틀랜드의 왕 제임스 2세가 내린 ‘골프 금지령’이 골프사상 최초의 기록으로 현존해 있다.³⁾

우리나라에는 1921년 6월 최초로 골프가 도입되었으며 그 후 1950년대 까지 골프는 일부 극소수의 유희로 인식되었으나 1950년대 이후 점진적으로 일반에게 인식되기 시작하였다. 1980년대 중반 이후에는 골프망국론이 제기될 정도로 부정적 인식이 확산되었으나 1988년 올림픽이후 발전기를 접어들면서 새로운 국면을 맞이하였다. 골프장 관광업무가 교통부에서 체육부(현재 문화관광부)로 이관되면서 골프장이 종전의 관광시설에서 순수 스포츠 시설이라고 법령을 개정했다. 1998년 이후, IMF체제의 영향으로 다소 위축된 상태였으나 그 시기에 미국으로 진출한 박세리, 김미현 등의 세계제패 등 활약으로 또 다시 질과 양적인 면에서 한국골프가 외견상 황금기를 구가하는 듯 했다.

한편 현재 공사중이거나 착공예정인 골프장을 합하면 2003년 12월 기준으로 회원제 172개소, 대중제 90개소 등 모두 262개소로 집계됐다. 이중 44%는 수도권에 집중되는 수도권 과열현상을 보이고 있다.

3) 대한골프협회, “한국골프100년”, 2001, p.37.

2) 골프장 개념

18개의 구멍을 판 골프경기장에서 클럽으로 공을 쳐서 차례로 구멍에 넣어 횟수가 적은 사람이 이기는 경기를 골프라 하고, 골프라는 운동이 성립되기 위해서는 골퍼(골프인), 시설, 용구의 3가지 요소가 갖추어져야 하며, 골프 경기를 하는 장소를 골프코스(golf course)라고 한다.

한 골프코스는 18홀을 한 단위로 하나 실제로는 6홀이나 9홀의 코스도 있다. 한 경기는 원칙적으로 18홀로 성립되며 너비와 면적, 장애물 등은 코스에 따라 다르다. 한 홀은 볼을 치기 시작하는 티잉 그라운드(teeing ground), 잔디가 깔린 정규코스인 페어웨이(fairway), 잡초가 난 지역인 러프(rough), 연못, 시내, 바다 등의 장애물인 워터 해저드(water hazard), 모래 등에 의한 인공 장애물인 벙커(bunker), 그린(green), 홀(hole) 등으로 이루어진다.

2. 골프장의 구분

골프장은 이용형태, 지형적 입지특성, 규모 등에 따라 다음과 같이 구분된다.

1) 이용형태에 따른 구분

골프장은 이용 형태에 따라 회원제골프장과 대중골프장으로 구분된다. 회원제골프장이란 회원을 모집하여 회원권을 발급하고, 예약에 의하여 골프장을 이용케 하는 골프장을 말하고 18홀 이상이어야 하는 것으로 우리나라 대부분의 골프장은 회원제 골프장으로 운영되고 있다. 골프장 운영자로서는 회원권을 분배하여 초기에 투자비를 회수할 수 있고 회원으로서는 휴일 등의 입장비용이 저렴하며 입장료도 싼 혜택을 누리게 된다.

대중골프장이란 회원을 모집하지 아니하고 도착순서에 의하여 골프장을 이용케 하는 골프장이며, 초기 투자비 회수에 어려운 점이 있어 2004년 6월말 기준 개장중인 곳은 55개소로 회원제 골프장 126개소와 차이를 보이고 있다.

2) 지형적 입지특성에 따른 구분

입지특성에 따라 바다형, 평지형, 산악형으로 분류되며, 1990년 이후 건설되는

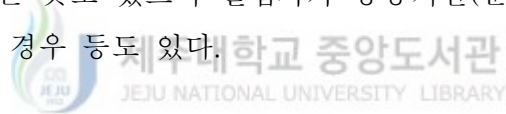
골프장은 산악형이 주류를 이룬다. 이는 행정규제 및 지가상승에 기인한 것이며, 토목기술의 발달이 이를 가능케 해주고 있다.

3) 규모에 따른 구분

18홀 규모이상의 정규골프장과 9홀 이하의 비정규골프장으로 구분되며, 회원제 골프장은 18홀 이상의 정규 골프장이어야 하며 27홀, 36홀 등의 규모가 있다. 골프장은 18홀 이상의 정규회원 및 대중골프장과 9홀의 일반 대중골프장, 3홀이상 8홀이하의 간이골프장으로 구분된다.

4) 기타

기타 회원제 골프장의 변형 형태로 일부 골프장에서는 이용권의 소유권까지 분배하는 주주회원제, 회원권을 분양하지 아니하고 1년 단위의 이용권만 주는 연회원제로 운영하는 곳도 있으며 설립자가 공공기관(군부대 등)으로서 그 이용자격을 제한하는 경우 등도 있다.



3. 골프장 구조

골프장은 대부분 산악에 입지하며, 따라서 개발사업은 대규모의 토목공사로 코스를 조성하는 사업이 된다. 코스설계는 골프인들의 기호에 맞아야 되며, 조성공사비의 과다를 결정하여 사업의 성패를 결정짓기도 한다. 코스설계의 기준은 체육시설의 설치·이용에 관한 법률 시행규칙에 규정하고 있었으나, 1992년 2월 27일 이를 개정하여 기준타수 및 홀의 구분을 삭제하였으므로 설계의 재량과 중요성이 한층 높아졌다.

정규코스 골프장은 일반적으로 다섯 가지 기본형이 있는데 우리나라는 산지에 건설되는 관계로 경기의 융통성과 하루의 경기회수가 최대한으로 커지고 O.B (Out of Bound)가능성이 적어 경기의 속도가 빨라질 수 있는 18홀 Core Golf Course의 형태가 기본적이다.

제2절 골프장업 환경 및 실태

본 절에서는 골프장업을 영위함에 있어 직면해 있는 환경 및 실태를 파악하고자 한다. 주요 내용으로는 시설현황과 관련 법규, 조세제도 등으로서 골프장 경영개선을 위한 기초적인 사항이다.

1. 외국 골프장 시설현황 및 국토이용비율 비교

다음은 우리나라와 외국과의 골프장 수 및 국토이용 면적을 비교한 표이다. <표 2-1>에서 보듯이 골프장 1개소당 인구수는 미국이 17천명으로 가장 여건이 높고 다음은 영국이 29천명, 일본이 52천명, 한국 270천명으로 미국에 비하면 16배 정도 낮게 나타났다. 국토면적대비 골프장 비율은 영국, 일본, 미국, 한국 순으로 나타났다.

<표 2-1> 외국 골프장 시설 및 국토이용비율 비교

구 분	한국('03)	일본('02)	미국('02)	영국('02)
골 프 장 수 (개)	181	2,460	18,240	2,460
총 인 구 (만명)	4,820	12,590	26,965	5,772
1 개 소 당 인 구 수	270천명	52천명	17천명	29천명
국 토 총 면 적 (km ²)	99,600	377,000	9,067,630	242,424
산 지 면 적 (km ²)	64,063(64.3%)	241,000(63.9%)	3,000,550(33.1%)	27,940(11.5%)
골프장면적/국토(%)	0.2	0.6	-	0.8

자료 : 한국골프장경영협회

2. 전국 골프장 시설현황

2003년 12월 31일 현재 회원제 172개소, 대중제 90개소가 운영중 또는 건설중이거나 미착공상태에 있으며, 운영중 골프장은 181개소로 파악되고 있으며, 건설중에 있는 골프장은 68개소, 미착공골프장은 13개소로 나타나고 있다.

<표 2-2>는 2003년 12월 31일 현재 전국 골프장의 시설현황을 나타내는 표이다. 특히 전국골프장의 54%가 수도권에 위치하고 있으며, 제주권은 8%의 점유율로서 미착공 골프장을 포함하면 수도권, 영남권에 이어 제주권이 32개소를 차지하고 있다.

수도권에서 골프장을 건설하기 위한 적당한 골프장 예정부지 선정에 관한 환경적, 규모적, 비용적 측면에서 판단하였을 경우 골프장 예정부지 확보가 쉽지 않은 점을 감안하였을 때 비교적 유리하고 자유로운 지방에서의 골프장 개발이 점차적으로 늘어갈 수밖에 없는 현상으로 나타날 것이다.

<표 2-2> 전국 골프장 시설현황

(단위: 개소)

구분	계	수도권	영 남	충 청	강 원	호 남	제 주	
계	회원	172	78	28	19	16	13	18
	대중	90	37	9	7	13	10	14
	계	262	115	37	26	29	23	32
운영중	회원	126	70	18	14	8	7	9
	대중	55	27	6	3	10	3	6
	계	181	97	24	17	18	10	15
건설중	회원	40	8	8	5	7	6	6
	대중	28	8	2	4	3	6	5
	계	68	16	10	9	10	12	11
미착공	회원	6		2		1		3
	대중	7	2	1			1	3
	계	13	2	3	0	1	1	6

자료 : 한국골프장경영협회

3. 골프장업 관련 법규

골프의 대중화의 요구와 국민의 다양한 체육수요를 충족시키기 위해 민간체육시설의 필요성이 증대됨에 따라 정부에서도 이러한 요청에 부응하여 1989년 3월 31일 체육시설의 설치·이용에 관한 법률을 제정하여 민간체육시설을 건전하게

발전·육성시킬 수 있는 법적·제도적 장치를 마련하였다. 골프장의 경우에도 종래 교통부에서 관광사업의 일환으로 관장하여 오던 것을 문화관광부로 이관하고 종래 유원지로 구분되던 골프장 토지를 체육용지로 지목을 변경하여 국민사회체육으로 골프의 대중화의 길을 모색할 수 있게 되었다.

1) 골프장 건설시 적용 법률

골프장 건설에 있어 우선적으로 적용되는 법은 체육시설 설치·이용에 관한 법률로 골프장의 업무를 담당하고 있는 문화관광부에서는 이 법률에 의거 골프장 건설사업체를 지도·감독하고 있다.

골프장 개발과 관련한 법규는 문화재보호법, 환경보전법, 폐기물관리법, 공중위생법, 농지보전 및 이용에 관한 법률, 산지관리법, 농지법, 건축법, 국토의 계획및이용에관한법률 등 50여개에 이르는 관련법규에 의해서 규제받고 있다. 그 외에 최근 환경 관련법규의 강화로 인해 이들 법규의 적용에 앞서 우선적으로 환경·교통·재해등에 관한 영향평가를 받아야 한다.

이러한 관련법규의 하자가 없을 때 시·도지사가 사업을 승인하게 되고 사업승인을 마치면 공사시행에 필요한 각 개별법에 의거한 개발행위의 인·허가를 다시 받아야 한다. 이 허가에는 초지 전용허가, 분묘이장 개장허가, 연료림 협의, 구거 점용허가, 안전림지 전용허가, 사방지 해제허가, 산림 훼손허가, 사도 설치허가, 접도구역 형질변경허가, 건축허가 등이 있다.

그러나 제주도에서는 제주국제자유도시특별법에 의거하여 골프장건설시 개발사업승인을 득하도록 규정하고 있으며 골프장사업변경승인, 초지전용허가, 입목벌채허가, 농지전용허가, 무연분묘 개장 허가 등의 인허가를 의제 처리할 수 있도록 하는 등 윈스톱 행정을 실시하고 있다.

2) 제주도 골프장 운영시 적용 법률

제주도 골프장의 경우 골프장 운영을 함에 있어 적용되는 법률은 체육시설 설치·이용에 관한 법률 등 건설시 적용된 법률 외에 특별히 골프장 운영 중 수입에 직접적인 영향을 미치는 제주국제자유도시특별법, 조세특례제한법, 골프장입장요금심의위원회구성및운영에관한조례 등이 있다.

3) 골프장 조세제도

회원제 골프장의 경우 지방자치단체에 납부하는 지방세는 취득세, 종합토지세, 재산세 등으로 이루어져 있으며, 국세로는 특별소비세, 교육세, 농어촌특별세, 부가가치세가 있고 체육활동에 필요한 재원인 준조세적 성격인 체육진흥기금 등의 납부가 있는데, 골프장이 체육시설임에도 불구하고 지난 1974년 대통령 긴급조치에 의해 사치성 재산으로 지방세가 중과세된 이후로 계속하여 현재까지 취득세, 종합토지세, 재산세 등을 일반세율의 5배에서 17배까지 중과하고 있는 실정이다.

<표 2-3> 골프와 관련된 각종 불평등 과세의 내용

구 분		과 세 내 용
국 세	법 인 세	- 경비의 손금불산입 (비업무용 부동산에 해당될 경우) 지급이자 손금불산입 강화 광고선전비의 손금불산입 (소비성 서비스업) 주업 필수조건에 따른 규제 (비업무용 부동산 판단)
	양도소득세	- 주식양도의 경우 과세대상 확대 시설이용권 양도의 과세대상 인정
	부가가치세	- 토지조성비 매입세 불공제 시설이용권 양도 (법인의 경우) 과세대상 포함
	개발부담금	- 과세대상 업종해당
	특별소비세	- 입장행위 12,000원 (97년까지 3,000원)
	교육세	- 특소세의 30% 종토세, 재산세의 20% 등록세의 20%
	농어촌특별세	- 특소세의 30% 취득세의 10% 종토세의 15%
지방세	취 득 세	- 중과세율 10% 적용 (98년까지 15% / 일반과세 2%) 과세범위확대 (코스조성비의 확대인식, 회원권에 대한 과세)
	재 산 세	- 5% (사치성과세) 중과세 (일반과세 0.3%)
	종 합 토 지 세	- 5% (분리과세) 중과세 공시지가 상향조정 (특수시설비 지가인식)
부담금	체육진흥기금	- 부담대상

정부는 당초 골프를 사치성 오락으로 간주해 골프장업을 「관광객이용 시설업」으로 규정했으나 1989년 「체육시설의설치·이용에관한법률」의 시행과 함께 체육시설업으로 변경하였다. 또한 지적법상 골프장 용지를 유원지에서 체육용지로 지목을 변경함으로써 골프를 건전한 레저스포츠로 발전시킬 수 있는 법적인 토대를 마련했다. 그럼에도 불구하고 지방세계 당국에서는 「체육시설의설치·이용에관한법률」을 적용받고 있는 스키장, 수영장, 볼링장과는 달리 골프장 시설에만 계속 사치성 재산으로 규정하면서 중과세율을 적용 과세하고 있다.

국제인 특별소비세 등도 그린피에서 차지하는 세금비중이 주말기준 회원 43%, 비회원 23%를 차지하고 있다. 이처럼 높은 세금(<표 2-3> 참조)이 그린피를 인상시키는데 일조하고 있다고 할 수 있어 이용자의 부담으로 이어져 이용객수의 감소를 초래하게 되고 결국 골프장의 경영지수를 압박하는 요인으로 작용하고 있다.

4) 골프장 규제완화 등 제도개선

체육시설의 확충을 촉진하고 사업여건을 개선하기 위해서는 체육시설의 설치·운영과 관련된 법적·제도적 규제를 완화해 나가야 한다. 관련 규제 개선 현황을 살펴보면, 1999년 골프장내 금지 시설물이었던 숙박시설을 이용자의 편의를 위해 일정 요건을 갖춘 경우 설치할 수 있도록 허용하였으며, 2000년에는 준조세 폐지 정책에 따라 운동장·체육관·수영장·대중골프장 등 체육시설의 입장료에 부과하던 부가금을 폐지하는 한편, 급증하고 있는 골프 수요를 충족하고 대중 골프장의 확충을 위해 특별소비세법을 개정하여 대중골프장 이용자에 대한 특별소비세를 면제하였다. 또한 2003년에는 시군구별 회원제골프장 총량제한을 폐지하고 골프장 면적산정 시 쓰레기매립지, 폐염전부지, 간척지의 면적은 제외하도록 하는 한편, 골프장 부지면적 및 클럽하우스 면적 제한 규정 등의 폐지를 위한 법령의 개정을 추진 중에 있으며, 회원제 골프장에 중과되고 있는 취득세, 재산세 등 지방세와 회원제골프장 입장시 부과되는 특별소비세 완화 방안 등을 관계부처와 계속 협의 진행하고 있다.

<표 2-4> 연도별 골프장업 관련 규제 개선 현황

연 도	규 제 명	개 선 내 용
1999년	신고체육시설업종 일부 자유업종화	▶ 탁구장, 롤러스케이팅장 자유업종화
	골프장내 숙박시설 설치	▶ 금지 → 제한적 허용
	스키장 이용자에 대한 특소세 부과	▶ 특소세 면제
2000년	등록체육시설업의 시설설치기간	▶ 6년 의무 규정을 임의 규정으로 완화
	체육시설에 대한 부가금제도	▶ 운동장·체육관·수영장·골프장 등 체육시설의 입장료에 대한 부가금제도 폐지 → 회원제골프장은 부과
	체육시설의 수익시설 설치	▶ 월드컵·부산아시아경기대회 경기장 시설에 수익시설 설치 가능토록 개정
	골프장 이용자에 대한 특소세 부과	▶ 대중골프장 이용자에 대한 특별소비세 면제
2001년	골프장의 지역별 총량제한	▶ 시군구별 회원제골프장 총량제한 (임야면적의 3% 규제) → 폐지
2003년	골프장 부지면적 제한	▶ 골프장 규모에 따라 제한 → 폐지
	골프장 클럽하우스 면적제한	▶ 골프장 규모에 따라 제한 → 폐지

제3절 제주도 골프장업 환경 및 실태

본 절에서는 제주지역 골프장들의 환경 및 실태를 세부적으로 파악하여 경영전략 개선방안을 모색하는데 기초적인 도움을 주고자 한다.

1. 제주도 골프장 시설현황

2003년 8월말 현재 회원제 9개소, 대중제 6개소가 운영중이고 건설중인 곳은 회원제 6개소, 대중제 5개소로 나타났다. 국토이용계획변경·영향평가·개발사업변경승인 등의 절차를 이행중인 골프장은 회원제 9개소, 대중제 4개소로 나타났다. 사업예정자 지정된 골프장은 회원제 회원제 6개소, 대중제 2개소로 나타났다. 이를 합하면 회원제 30개소, 대중제 17개소 임을 알 수 있다.

앞서 제2절에서 살펴본 전국골프장 시설현황에 나타난 골프장 수와 다소 상의함을 알 수 있다. 그러나 골프장 개발사업에 대한 인·허가를 주관하는 제주도의 자료를 기준하면 회원제 729홀, 대중제 186홀로서 정규라운드를 할 수 있는 18홀 골프장이 회원제 40개소, 대중제 10개소가 들어서게 된다는 것을 알 수 있다.

2. 제주국제자유도시특별법관련 골프장 해당사항

제주국제자유도시특별법안은 제주도를 국제자유도시로 개발함으로써 국가 발전에 기여함과 동시에 제주도민이 주체가 되어 향토문화와 자연 및 자원을 보전하고 지역산업을 육성하며 쾌적한 생활환경을 조성하여 제주도민의 복지향상에 이바지함을 목적으로 하고 있다. 이 법은 제주도를 국제적인 관광·휴양도시 및 비즈니스·첨단지식·물류·금융산업 등 복합기능을 수행하는 동북아 중심의 국제자유도시로 육성·발전시키는데 초점이 맞춰져 있다.

골프장과 관련하여 주요 내용을 살펴보면, 골프장 건설 확대를 위하여 골프장이 숙박·휴양시설과 함께 종합휴양시설이 되도록 유도하고 제주도 골프장에 대한 지방세 중과(취득세 5배, 종합토지세 최고 25배, 재산세 17배)를 일반과세로 전환하고, 골프장 건설에 따른 개발부담금·농지전용부담금·산림전용부담금·대체조립비·대체초지조성비·농지조성비를 50% 감면하도록 규정하고 있다. 또한 제주도 골프장들이 주변국의 골프장들과 가격경쟁력 확보를 위하여 골프장 입장료를 인하할 수 있도록 골프장 입장료에 부가되는 조세 및 부담금을 감면하도록 하였다. 조세 항목은 특별소비세, 농어촌특별세, 교육세, 부가가치세가 면제되고 부담금으로는 체육진흥기금과 관광진흥부가금이 면제되었다. 이러한 조세와 부담금 감면액이 반드시 입장료 인하에 반영이 되도록 하였고, 요금 최초 결정 및 변경시 이러한 조세감면액이 적정하게 반영되었는지를 심의하도록 '제주도골프장입장요금심의위원회구성및운영에관한조례'를 제정하여 운영하고 있다.

<표 2-5> 제주도 골프장 현황

(2003. 8월말 현재)

구분	골프장명	사 업 체		소 재 지	부 지 면 적			홀 수		등록 및 공정률
		업 체 명	대 표		계	회 원	대 중	회원	대중	
계	38개소				43,942,582	36,024,254	7,918,328	729	186	
운 영 중	오 라CC	오라관광(주)	김부경	오라 289	2,018,369	2,018,369	-	36	-	'79.8.10
	제 주CC	(주)제주cc	백일선	영평2238-2	1,442,771	1,442,771	-	18	-	'86.3.31
	중 문GC	한국관광공사	조홍규	색달3125-1	917,764	917,764	-	18	-	'89.5.30
	캐슬렉스제주CC	사조레저(주)	이인우	광평산125, 금악산41	1,152,660	875,800	276,860	18	9	'95.4.8
	크라운CC	(주)크라운	조용직	복촌 산63	996,240	852,866	143,374	18	9	'98.6.3
	핀크스GC	(주)핀 크 스	김홍주	상천산62-3	1,244,848	874,521	370,327	18	9	'99.1.14
	해비치CC	해비치리조트(주)	김창희	신흥 산30	1,567,152	1,264,762	302,390	18	9	'99.9.18
	나인브릿지CC	CJ개발(주)	김운용	광평 산3, 봉성 산16	1,370,938	1,057,914	313,024	18	6	'01.7.28
	레이크힐스CC	(주)레이크힐스	권두철	중문 산5	1,210,254	1,210,254	-	27	-	'02.12.13
	제 주CC	(주)제주cc	백일선	용강 산5	283,520	-	283,520	-	9	'03.2.10
봉개프라자	한화국토개발(주)	김관수	봉개 산53	442,376	-	442,376	-	9	'04.8.5	
소 계	11개소			12,646,892	10,515,021	2,131,871	198	60		
승 인	엘리시안CC	LG건설(주)	김갑렬	어음 산17	1,591,743	1,178,458	413,285	27	9	89.5% 68.6%
	스카힐 재CC	(주)호텔롯데	권원식	색달 산24	1,745,480	1,266,617	478,863	27	9	73.0%
	신 안CC	신안관광(주)	정재하	어음 산35	1,107,432	766,032	341,400	18	9	10.0%
	로드랜드CC	(주)로드랜드	정중희	봉성 산5	1,221,808	1,221,808	-	27	-	85.0%
	라운GC	라운레저개발(주)	손진수	저지 산18	1,334,429	1,334,429	-	27	-	94.5%
	수망1차	남광건설산업(주)	조상일	수망 산1	1,483,474	1,104,141	379,333	27	9	1%
	오라관광지구	유일개발(주)외2	최재업2	오라2동 산91	815,666	815,666	-	18	-	1.2%
	블랙스톤	(주)블랙스톤	원용권	금악 산67-1	1,537,324	1,074,199	463,125	18	9	85.0%
	수농골프장	(주)수농	박관수	가시 205	263,196	-	263,196	-	9	55.0%
	이어도CC	이어도cc(주)	양철홍	덕천 산84	1,693,902	688,277	1,005,625	18	18	
뉴제주CC	남해관광(주)	이근식	와흘 산26	959,076	959,076	-	18	-		
소 계	11개소			13,753,530	10,408,703	3,344,827	225	72	10.0%	
절 차 이 행	동 서CC	동서개발(주)	배영환	봉개237-5	1,074,688	1,074,688	-	18	-	
	프라자CC	한화국토(주)	김관수	상가 산94	915,642	915,642	-	18	-	
	태 양CC	(주)남양개발	이용동	서흥 산3	1,297,879	959,112	338,767	18	6	
	동 광CC	(주)삼흥개발	김효석	동광 산14, 광평 산44	1,543,000	1,020,262	522,738	18	9	
	챔피언CC	한국해양개발(주)	오익현	송당 산178	1,939,822	1,510,043	429,779	27	9	
	묘산봉	(주)에니스	이건호	김녕 산1-1	1,785,920	1,785,920	-	36	-	
	이글골프장	(주)부건	안홍용	오등 산57	616,015	616,015	-	18	-	
	하이랜드	CJ개발(주)	김운용	금악 산32	671,423	671,423	-	18	-	
	제주리조트	제주리조트(주)	김진형	성읍 3196-1	1,886,000	1,420,000	466,000	27	9	
	소 계	9개소			11,730,389	9,973,105	1,757,284	198	33	
예 정 자 지 정	한라산리조트	(주)더윈	백동기	대흘 산38-1	1,356,409	1,356,409	-	27	-	02.08.19
	새수포	새수포(주)	오지훈	강정 763	568,804	568,804	-	18	-	03.04.01
	서귀교육관광	(주)남양,우정학원	이용동1	서흥 산3	597,427	597,427	-	9	3	03.05.29
	재룡관광지구	보훈복지의료공단	박종권	협재 산149-6	684,346	-	684,346	-	18	03.07.10
	돈내코	(주)돈내코레저	곽인석	상효 산26	1,078,291	1,078,291	-	18	-	03.12.16
	스프링테일	(주)동국개발	강국창	위미 산21	759,374	759,374	-	18	-	04.02.12
	호원	(주)호원	양홍철1	수망 산191	767,120	767,120	-	18	-	04.06.16
소 계	7개소			5,811,771	5,127,425	684,346	108	21		

(자료 : 제주도)

<표 2-6> 제주지역 골프장에 대한 과세의 내용

구 분	과 세 내 용
취 득 세	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 신설 골프장 : 2% * 제주국제자유도시특별법 개정으로 세율 완화 ▸ 운영중인 골프장의 자산 증가분 : 2%~10%
재 산 세	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 건물분 재산세 : 0.3% * 제주국제자유도시특별법 개정으로 세율 완화
종 합 토 지 세	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 분리과세대상토지에 대한 세율 : 종합합산과세대상 - 토지와는 별도로 종합합산세액 적용 * 제주국제자유도시특별법 개정으로 세율 완화 * 분리과세대상토지 과세표준액에 따라 감면액이 차이가 있으나, 분리과세대상토지 과세표준액이 50억을 초과하는 것으로 가정시 약 139백만원 감면
특 별 소 비 세	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 제주국제자유도시특별법 개정으로 면제
교 육 세	
농 어 촌 특 별 세	
부 가 가 치 세	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 입장요금의 10%
체 육 진 흥 기 금	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 제주국제자유도시특별법 개정으로 면제
관 광 진 흥 부 가 금	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 제주지역 골프장의 경우 종전에는 정규홀 2,000원, 9홀 1,000원의 관광진흥부가금을 납부하였으나, 특별법 개정으로 폐지
각 종 분 담 금	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 제주국제자유도시특별법 개정으로 각종 부담금 50% 감면

3. 골프장입장요금심의위원회 구성 및 운영

제주도는 조세특례제한법에 근거하여 조세감면액이 적정하게 반영되었는지를 심의하도록 ‘제주도골프장입장요금심의위원회구성및운영에관한조례’을 제정하여 운영하고 있다. 주요 목적은 골프장 입장요금에 대한 객관적이고 합리적인 심의기준을 마련해서 업계의 경영활성화와 업체간 경쟁을 유도하여 골프장의 질적 서비스 향상을 도모하기 위함이다.

주요 내용을 살펴보면, 위원회의 기능은 골프장 입장요금 최초결정 또는 변경 시 조세인하분의 반영되었는지 여부와 관련하여 필요하다고 인정되는 사항을

심의하는 것이다. 위원회의 구성은 위원장 1인과 부위원장 1인을 포함한 11인 이내의 위원으로 구성하도록 규정되어 있다. 그리고 위원은 골프장입장요금과 관련하여 경험과 식견이 풍부한 자와 관계 공무원 중에서 제주도지사가 위촉 또는 임명하도록 되어 있다. 회의는 골프장 사업자가 골프장 입장요금을 최초 결정 또는 변경하고자 하는 경우 개최함을 원칙으로 하고, 위원장이 필요하다고 인정하거나 재적위원 과반수 위원의 소집요구가 있을 때에는 수시 개최할 수 있도록 규정되어 있다. 의결은 재적위원 과반수의 출석과 출석위원 과반수의 찬성으로 의결하도록 되어 있다.

골프장 사업자는 입장요금을 최초결정 또는 변경하고자 하는 경우 최초결정 또는 변경내용과 사유서 등이 포함된 심의자료를 작성하여 도지사에게 제출하여야 하고, 도지사는 제출된 심의자료에 대하여 내용의 오기 또는 누락, 자료의 미제출 등 흠이 있는 경우에는 보완을 요구할 수 있다. 그리고 도지사는 심의자료 접수 후 1월 이내에 위원회의 심의결과 및 시정권고 등의 내용을 골프장 사업자에게 통보하도록 되어 있다.



제4절 일본골프장의 사례

2010년경이 되면 국내의 골프장 수가 지금보다도 두 배정도 늘어난 400여개에 이를 전망이다. 따라서 골프장 공급이 급격하게 증가하면 골프시장에 어떠한 영향을 미치고 이에 대한 어떠한 방안을 모색해야 하는지를 신중히 검토할 필요가 있다. 따라서 국내 시장과 비슷한 골프시장 구조로 골프장 공급과잉을 경험한 적이 있는 일본의 사례를 살펴봄으로써 향후 제주도에 골프장의 경영 방향에 대하여 많은 참고가 될 것이라고 본다.

1. 예약금 회원제도의 기능 미비

골프장 공급이 부족할 때에는 회원권 유통량이 얼마 되지 않아서 분양가격보다 시장에서 거래되는 가격이 높게 형성되었다. 또한 이러한 회원권의 거래

가격은 또 다른 신규 골프장의 분양가격을 높이는 상승구조가 만들어지면서 천장 모르게 회원권 가격이 올라가는 거품을 만들었다. 그러한 이러한 기능이 골프장 공급 증가에 의해서 기능을 발휘하지 못하게 되면서 기존의 예탁금회원권 가격의 폭락을 초래하였다. 그 결과 예탁금회원제도가 기능을 하지 못하게 되었다.

<표 2-7> 을 살펴보면 거품이 붕괴된 1991년 이후 법적으로 정리한 골프장 수는 2002년 12월말 까지 251건이었다. 골프장 기업이 경영하는 골프장수는 305코스, 건설중·허가후 미착공 35코스로 나타났다. 또한 부채총액이 8조 6,362억엔(한화 약 86조원)이었다.

<표 2-7> 일본 골프장 법적으로 정리한 골프장 수 추이

(단위 : 억엔)

년도	전체건수	부채총액	골프장 수		분 류		
			기존시설	허가시설	재 생	갱 생	파 산
1991	2	4,066	2				1
1992	3	1,626	3				1
1993	6	4,305	5	3		6	
1994	3	237	2	1			3
1995	6	2,120	6				1
1996	4	1,216	2	2			3
1997	9	4,501	29	4		3	3
1998	11	5,094	14	2		2	5
1999	27	6,417	20	9		5	7
2000	25	12,077	26	4	23	2	6
2001	57	14,464	63	3	44	7	7
2002	98	30,239	135	5	75	24	8
합 계	251	86,362	305	35	142	49	45

2. 골프장 공급과잉에 따른 경쟁심화

특별한 마케팅 전략이 없는 골프장은 경쟁 환경 속에서 살아남기 위하여 과도한 가격인하 경쟁을 하였는데 이것이 골프장 경영을 압박하는 요인으로 작용하였으며 일본 골프산업의 장기적인 침체를 촉진한 가장 큰 이유 중의 하나였다.

<표 2-8> 일본 골프장의 경영실적 추이

(단위 : 백만엔, 엔)

구 분	총입장객수 (명)	골프장당 입장객수	골프장당 매출액	골프장당 경비	골프장당 손익	1인당 객단가(엔)
1992년	102,325	50,456	1,129	1,023	106	22,375
2001년	90,175	36,776	572	582	10(손실)	13,239
2002년	88,409	35,939	536	541	5(손실)	12,642
02/01년	2.0%(감)	2.3%(감)	6.3%(감)	7.0%(감)	50.0%(감)	4.5%(감)
02/92년	13.6%(감)	28.8%(감)	52.5%(감)	47.1%(감)	105%(감)	43.5%(감)

자료 : 한국레저산업연구소

<표 2-8>을 살펴보면 일본 골프장 매출액은 1992년 1조 9,610억엔에서 2001년에는 1조 4,000억엔으로 28.6% 줄어들었고, 골프장당 매출액도 1992년의 9억 6,700만엔에서 2000년에는 6억 1,441만엔으로 36.5%나 격감했다. 그리고 일본의 순수한 골프인구는 1992년의 1,480만명에서 2001년 1,340만명, 그리고 2002년에는 전년보다 22.4% 급감한 1,040만명으로 줄어들었다. 골프장당 입장객수도 1992년의 50,456명에서 2002년에는 35,939명으로 28.8%나 급감했다.

제3장 우리나라 골프장산업의 경영분석

제1절 골프회원권 가격 분석

본 절에서는 전국골프장의 골프회원권 가격을 분석하고자 한다. 골프장 공급이 부족한 상태에서의 시장에서 거래되는 가격 추이가 어떻게 이루어지고 있는지 살펴보고 향후 골프장 공급 증가에 의해서 그 기능을 발휘할 수 있는지를 살펴보는 기초적인 자료가 되리라 본다. 골프장이 회원권을 분양하여 투자비를 회수하는 입회보증금은 회계처리상 고정부채로 계상한다. 골프장 공급이 늘어나고 회원권 시장이 침체하고 입회보증금을 반환할 시기가 도래할 경우 골프장의 생존 여부가 달려 있으므로 이러한 목적에서 회원권 시장의 가격을 분석할 필요성이 있다고 본다.

1. 전국골프회원권 가격 분석

1) 분석대상

2002년 1월 현재 시중에서 거래되고 있는 골프회원권(94개)을 대상으로 분석했고 분양중인 회원권은 제외시켰다.

2) 2000년 이후 상승세 지속

골프회원권 가격은 1997년 12월의 IMF 사태로 폭락세를 기록했지만 2000년 이후 꾸준한 회복세를 보이고 있다. 1999년 1월에 거래된 87개 회원권을 기준으로 회원권 가격을 월별로 분석한 결과 1997년 9월에 9,237만원으로 최고가를 기록한 후 98년 7월(4,109만원)에는 97년 5월에 비해 55.5%로 폭락했다. 그러나 그 후 골프회원권 가격은 빠른 회복세를 보이면서 2002년 1월에는 9,304만원을 기록하면서 97년 9월의 가격을 뛰어넘었다. 2003년 12월의 골프회원권 평균 가격은 1억 2,066만원으로 1억 2천만원대를 돌파했고 2004년 5월에는 1억 5,114만원으로 2003년 12월보다 25.3%나 급등했다.

2. 가격수준별 골프회원권 가격 분석

1) 고가회원권 가격 선도 후 증저가 추격 상승

고가 회원권은 1998년부터 2000년 중반까지 가격상승을 주도했는데, 이는 골프의 초과수요상태가 지속되면서 부킹이 수월한 고가 회원권을 선호했기 때문이다. 그렇지만 2002년 이후에는 그동안 상대적으로 상승폭이 적었던 저가 회원권이 주도했는데, 이는 신규 골프장들이 소수 회원을 초고가로 모집하면서 가격에 부담을 느낀 골퍼들이 저가 회원권을 구입했기 때문이다. 앞으로도 회원제 골프장수 증가율에 비해 골퍼 증가율이 높은 초과수요 상태가 지속될 것으로 예상되기 때문에 골프회원권 가격의 상승세는 지속될 것으로 예상된다.

2) 1999년~2001년까지의 상승률

고가 회원권이 시장을 주도하면서 가격상승률이 가장 높았던 반면, 저가 회원권은 부킹난 등으로 고객들에게 소외를 당했다. 1999년 1월부터 2002년 1월까지의 상승률을 보면 2억원에서 3억원대의 회원권은 39.7% 상승하였고, 1.5억원에서 2억원은 38.9%, 1억원에서 1.5억원은 32.8%, 3억원 이상은 32.5%, 5천만원에서 1억원은 28.2%, 5천만원 미만 22.7% 순이다.

3) 2002년~2004년까지의 상승률

그동안 상승하지 못했던 증저가 회원권 가격이 상대적으로 싸게 느껴지면서 상승폭이 높았다. 2002년 1월부터 2004년 5월까지의 상승률은 5천만원 미만의 회원권은 89.2%, 5천만원에서 1억원대는 75.0%, 1억원에서 1.5억원대는 74.6%, 2억에서 3억원은 57.4%, 3억원 이상은 46.7%, 1.5억원에서 2억원은 44.0% 순이다.

4) 1999년~2004년까지의 상승률

1999년 1월부터 2004년 5월까지의 상승률은 2억에서 3억원대의 회원권은 161.1%, 1억원에서 1.5억원 159.8%, 5천만원 미만은 144.8%, 5천만원에서 1억원은 143.6%, 1.5억원에서 2억원은 135.8%, 3억원 이상은 117.5% 순이다.

이처럼 고가 회원권이 상승한 후 중저가 회원권이 추격 상승하는 양상을 보 이면서 장기간의 상승률이 비슷해지고 있다.

<표 3-1> 골프회원권의 가격권대별 추이

(단위 : 만원, %)

구 분	1999.1월	2000.1월	2001.1월	2002.1월	2003.1월	2004.1월	2004.5월	상승률
초저가회원권 (~5천만원)	2,431 (77.3)	2,396 (76.2)	2,260 (71.8)	3,146 (100.0)	4,347 (138.2)	4,634 (147.3)	5,591 (189.2)	144.8
저가회원권 (0.5~1억원)	5,084 (71.8)	5,102 (72.1)	5,112 (72.2)	7,079 (100.0)	9,252 (130.7)	10,231 (144.5)	12,385 (175.0)	143.6
중저가회원권 (1억~1.5억원)	8,470 (67.2)	10,051 (79.8)	10,144 (80.5)	12,600 (100.0)	16,510 (131.0)	19,117 (151.7)	22,001 (174.6)	159.8
중가회원권 (1.5억~2억원)	10,381 (61.1)	11,439 (67.3)	12,666 (74.5)	17,003 (100.0)	19,003 (111.8)	19,716 (116.0)	24,477 (144.0)	135.8
고가회원권 (2억~3억원)	13,894 (60.3)	17,163 (74.5)	17,689 (76.8)	23,039 (100.0)	26,974 (117.1)	29,503 (128.1)	36,272 (157.4)	161.1
초고가회원권 (3억원이상)	26,031 (67.5)	31,392 (81.4)	30,346 (78.7)	38,584 (100.0)	44,889 (116.3)	47,237 (122.4)	56,613 (146.7)	117.5
평 균 가 격	5,754 (61.8)	6,368 (68.4)	6,903 (74.2)	9,304 (100.0)	11,469 (123.3)	12,451 (133.8)	15,114 (162.4)	162.7

주 : 1) 2002년 1월에 거래된 94개 회원권 가격을 대상으로 분석했음.

2) ()안은 2002년 1월을 100.0으로 환산해서 산정한 수치임.

3. 지역별 골프회원권 가격 분석

1) 지역별 회원권 가격 수준(2004년 5월 기준)

94개 회원권의 평균 가격은 1억 5,114만원인데, 수도권의 골프회원권 가격이 1억 8,728만원으로 전국 평균을 23.9% 상회하고 있다. 제주권은 7,489만원으로 전국 평균의 49.6%에 불과하고 1999년 1월보다 135.4% 높은 수준이다. 강원 권·충청권·경상권의 회원권 가격은 1억 1천만원대로 비슷하다.

<표 3-2> 지역별 골프회원권 가격 추이

(단위 : 만원, %)

구분	1999.1월	2000.1월	2001.1월	2002.1월	2003.1월	2004.1월	2004.5월	상승률
수도권 (53개)	7,178 (62.5)	7,602 (66.2)	8,586 (74.8)	11,479 (100.0)	14,061 (122.5)	15,195 (132.4)	18,728 (163.1)	160.9
강원권 (3개)	4,708 (74.3)	4,914 (77.5)	4,641 (73.2)	6,340 (100.0)	8,186 (129.1)	8,875 (140.0)	11,571 (182.5)	145.8
충청권 (7개)	3,800 (62.1)	4,701 (76.8)	4,611 (75.4)	6,117 (100.0)	8,043 (131.5)	9,296 (152.0)	11,055 (180.7)	190.9
경상권 (16개)	5,074 (68.5)	5,526 (74.6)	5,340 (72.1)	7,403 (100.0)	8,733 (118.5)	9,733 (131.5)	11,059 (149.4)	117.9
전라권 (7개)	3,449 (74.2)	3,841 (82.6)	3,646 (78.4)	4,648 (100.0)	6,011 (129.3)	6,080 (130.8)	6,954 (149.6)	101.6
제주권 (4개)	3,181 (78.8)	3,055 (75.7)	2,682 (66.4)	4,036 (100.0)	5,925 (146.8)	6,336 (157.0)	7,489 (185.5)	135.4
평균가격 (90개)	5,754 (61.8)	6,368 (68.4)	6,903 (74.2)	9,304 (100.0)	11,469 (123.3)	12,451 (133.8)	15,114 (162.4)	162.7

주) : 1) 2002년 1월에 거래된 94개 회원권 가격을 대상으로 분석했음.

2) ()안은 2002년 1월을 100.0으로 환산해서 산정한 수치임.

2) 1999년~2001년까지의 상승률

수도권과 가까운 충청권의 가격상승률이 가장 높았던 반면, 제주권의 가격 상승률은 가장 낮게 나타났다. 1999. 1월~2002. 1월까지의 상승률은 충청권 37.9%, 수도권 37.2%, 경상권 31.5%, 전라권 25.8%, 강원권 25.7%, 제주권 21.2% 순이다.

3) 2002년~2004년까지의 상승률

전국적인 골프인구 증가로 인한 초과수요현상이 지속되면서 지역별 골프회원권 가격도 비슷한 추세를 나타내고 있다. 2002. 1월~2004. 5월까지의 상승률은 제주권 85.5%, 강원권 82.5%, 충청권 80.7%, 전라권 49.6%, 경상권 49.9% 순이다.

제주권의 골프회원권 가격상승률이 가장 높은 것은 입장료 인하에 따른 매력으로 육지의 수요자들이 많이 몰렸기 때문으로 분석된다. 또한 수도권에서의 부킹난이 심화되면서 강원권과 충청권의 가격상승률이 높게 나타났다.

4) 1999년~2004년까지의 상승률

충청권의 가격상승률이 가장 높았던 반면, 골프인구가 적은 전라권의 가격상승률은 가장 낮게 나타났다. 1999. 1월~2004. 5월까지의 상승률은 충청권 190.9%, 수도권 160.9%, 강원권 145.8%, 제주권 135.4%, 경상권 117.9%, 전라권 101.6% 순이다. 제주권의 경우 신규 고가 골프장(나인브릿지, 핑크스)의 개장으로 기존 골프 회원권 가격의 상승률은 낮은 수준이다.

4. 제주도 골프회원권 가격 분석

1) 4개 골프장의 골프회원권 가격

2004년 5월의 평균 가격은 7,489만원으로 1999년 1월보다 135.4% 상승했다. 2002년 1월부터 2004년 5월까지의 상승률이 85.5%로 전국에서 가장 높은 상승률 기록했고, 특히 2003년 10월부터는 가파른 상승세를 보이고 있다.

<표 3-3> 제주도 골프회원권 가격 추이

(단위 : 만원, %)

구 분	1999.1월	2000.1월	2001.1월	2002.1월	2003.1월	2004.1월	2004.5월	상승률
오 라	4,602	4,671	4,274	5,758	8,132	9,097	9,787	112.7
제 주	2,460	2,600	2,300	3,835	6,300	6,029	7,168	191.4
캐슬렉스제주	1,935	1,987	1,803	2,968	4,500	5,000	7,000	261.8
크 라 운	3,727	2,961	2,350	3,584	4,600	5,219	6,000	61.0
평균가격 (4개)	3,181 (78.8)	3,055 (75.7)	2,682 (66.4)	4,036 (100.0)	5,883 (145.8)	6,336 (157.0)	7,489 (185.5)	135.4

주) : 1) 상승률은 1999. 1월~2004. 5월까지의 상승률임.

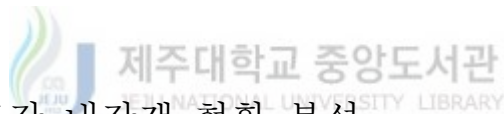
2) ()안은 2002년 1월을 100.0으로 환산해서 산정한 수치임.

2) 입회보증금 규모

골프회원권을 분양하면서 받는 입회보증금은 회원권을 분양한 후 일정기간의 거치기간이 지나 회원이 요구하면 되돌려 주어야 하는 ‘장기부채’ 성격의 자금인데, 일본처럼 향후 골프경기가 침체될 경우 골프장 경영을 크게 압박할 소지가 있다.

<표 3-4> 회원수 및 입회보증금 현황

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
회 원 수 (명)	473	443	304	469	495	624
입회보증금 (백만원)	22,109	56,220	10,780	13,435	42,060	2,376



제2절 전국골프장 내장객 현황 분석

1. 일반적 분석

<표 3-5>의 자료에서 나타난 결과를 간단하게 분석하여 보면 우선 18홀 골프장의 평균내장객이 75,341명으로 전년도보다 3%정도가 증가하였으며 특히 27홀 골프장이 전년도에 비하여 11%나 증가하는 급증세를 보였고, 36홀 골프장은 이미 한계치 이상을 받고 있기에 증가율은 미미하였다. 각 홀별 평균내장을 보면 18홀보다는 27홀, 36홀로 갈수록 점점 더 내장객을 받는 것으로 나타나서 향후 골프장사업을 할 경우에 내장객을 수용할 수 있는 규모의 설정에 있어서 비즈니스형을 추구하는 골프장은 가급적이면 규모가 큰 골프장을 건설하는 것이 많은 내장객을 수용하는 데 유리한 것으로 나타났다. 또한 한편으로는 홀의 규모가 크면 클수록 프라이빗형 고급골프장을 추구하기 보다는 내장객을 많이 받는 비즈니스형 골프장을 추구하는 것임을 판단할 수도 있다.

<표 3-5> 전국골프장 내장객관련 평균현황

구 분	2003내장객(18홀 환산)	2002내장객	증 감	증가율(%)
18	75,341	73,872	1,469	3
27	116,161(77,441)	107,885(71,923)	8,276	11
36	161,877(80,939)	161,180(80,590)	697	1

<표 3-6> 2003년 지역별 평균내장객 및 증가율 현황

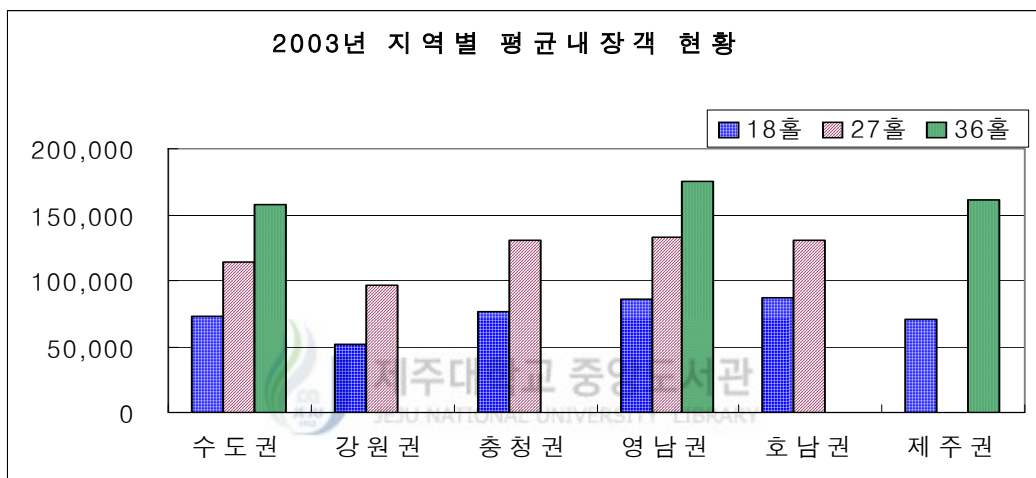
구 분	홀 수	평균내장객	증감율
수 도 권	18	74,630	2%
강 원		51,400	10%
영 남		86,453	1%
충 청		76,215	0%
호 남		86,989	-9%
제 주		70,920	6%
수 도 권	27	114,574	6%
강 원		96,170	12%
영 남		132,595	1%
충 청		130,672	8%
호 남		125,796	4%
수 도 권	36	157,910	2%
영 남		175,321	-3%
제 주		161,217	-1%

주) : 1) 2003년 오픈한 골프장을 비롯한 대표성을 상실한 골프장은 분석대상에서 제외하였음.

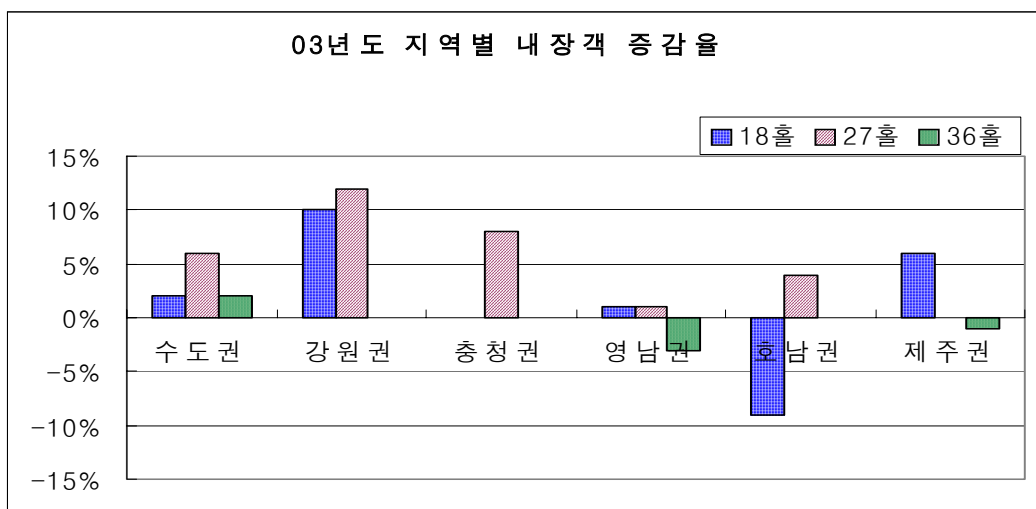
<표 3-5>, <표 3-6>에서 보는 바와 같이 전국골프장내장객을 세분화하여
 홀별, 지역별로 분석해본 결과 많은 유의할 만한 결론을 얻을 수 있었다. 즉,
 같은 규모의 18홀 골프장이라 할지라도 지역별로 평균내장객의 수가 큰 차이
 를 보이고 있다는 것이다. 즉, 18홀 규모에서 가장 많은 내장객을 수용하고 있
 는 지역은 호남지역, 영남지역, 충청지역, 수도권지역, 제주지역, 강원지역의
 순으로 나타나고 있으며, 특히 제주지역의 18홀 골프장 평균골프장내장객은

수도권지역의 평균 골프장내장객과 4,000여명 정도 밖에 차이가 나지 않는 현상을 보이고 있어 향후 제주도골프장에 대한 발전가능성을 엿볼 수 있는 대목이며, 27홀 및 36홀의 경우에도 지방에 위치한 골프장 일수록 많은 내장객을 수용하고 있기 때문에 지방에 대한 골프장건설이 늘어날 수 있는 여건을 갖추고 있음을 알 수 있다.

[그림 3-1] 2003년 지역별·홀별 평균내장객 현황



[그림 3-2] 2003년 지역별 내장객 증감률 현황



[그림 3-2]에서 볼 수 있는 것은 내장객의 수용상태가 포화상태에 있는 영남지역보다는 비교적 여유가 있는 강원지역에서 큰 폭의 내장객 증가율이 있는 것으로 나타나고 있으며, 수도권에서도 27홀 규모에서 비교적 내장객을 수용할 수 있는 여유가 있어 평균이상 상승하였으며, 제주에서도 비교적 꾸준하게 상승한 것을 알 수 있다. 특히 제주지역의 내장객상승률은 지나 2003년 사스의 여파로 해외로 나가는 골퍼들이 대체지역으로 제주지역의 골프장으로 내장한 것도 한 원인으로 분석되고 있으며, 호남지역의 18홀 골프장의 평균내장객이 떨어진 것은 표본이 많지 않은 가운데 국내최고의 내장객을 수용하는 것으로 나타나던 익산골프장의 내장객이 큰 폭으로 떨어지면서 나타난 결과로 분석되어지며 익산골프장은 최근 성원그룹에 M&A가 이루어졌는데 이러한 과정에서 내장객의 감소가 나타난 것으로 분석되어진다.

2. 각 상황별 베스트 5 골프장 분석

1) 내장객 최소 베스트5 골프장

각 홀별 전국에서 가장 적게 내장객을 받는 골프장은 18홀은 제주의 나인브릿지가 일반 18홀 골프장의 1/3정도 밖에 안 받는 것으로 나타났는데 이것은 철저히 회원위주의 영업정책과 제주도에 위치한 골프장의 특성을 반영하고 있는 것의 결과이다.

<표 3-7> 내장객 최소 베스트5 골프장


18홀		27홀		36홀	
나인브릿지	27,428	이스트밸리	64,229	아시아나	129,662
안양베네스트	38,185	춘천	89,658	한일	140,592
마이다스밸리	44,908	강춘	93,177	한양	141,325
핀크스	46,017	천룡	93,572	리베라	155,172
남부	47,046	포천아도니스	96,858	경주신라	165,698

주) 특수한 조건에 있는 군골프장등은 분석대상에서 제외하였음.

그 외에 수도권지역에 위치하고 있는 안양베네스트, 마이다스밸리 등도 소수회원제 골프장의 전형적인 특성을 보이고 있다. 이스트밸리는 27홀 골프장임에도 불구하고 18홀 골프장의 평균내장객보다도 더 적게 받고 있는 것으로 나타나고 있다. 이에 비하여 36홀 골프장에서 가장 적게 내장객을 받고 있는 골프장은 아시아나골프장으로 나타났는데 특이한 점은 소수회원제 프라이빗을 추구하고 있는 아시아나 골프장을 제외하고는 대부분 비즈니스형 골프장임을 알 수 있다.

2) 내장객 최대 베스트5 골프장

18홀 골프장 중에서 가장 많은 내장객을 받고 있는 골프장은 인천국제골프장으로 가장 적게 받고 있는 나인브릿지 골프장보다 무려 5배가 많은 12만9천명을 받고 있다. 즉, 나인브릿지와 인천국제의 내장객차이는 같은 18홀 골프장임에도 10만1천799명이나 차이가 나고 있다.

 제주대학교 중앙도서관
<표 3-8> 내장객 최대 베스트5 골프장

18홀			27홀			36홀		
인천국제	129,227	수도권	스카이밸리	157,901	수도권	통도	193,831	영남권
서서울	111,589	수도권	대구	151,633	영남권	수원	184,050	수도권
김포	109,301	수도권	그랜드	145,722	충청권	가야	177,237	영남권
부곡	108,164	영남권	태광	142,775	수도권	골드	173,360	수도권
창원	105,674	영남권	용원	144,968	영남권	프라자	173,345	수도권


27홀 골프장중에서 가장 많은 내장객을 받고 있는 골프장은 스카이밸리골프장으로서 역시 27홀 중 가장 적게 받고 있는 이스트밸리골프장보다 93,672명이나 많은 내장객을 받고 있는 것으로 나타났다.

36홀 골프장 중 최고 많이 내장객을 받고 있는 골프장으로는 통도사골프장으로 나타났으며 193,831명으로 같은 36홀의 아시아나골프장보다 64,169명이나 더 받고 있는 것으로 나타났다. 참고로 지역적으로 살펴보면 전체15곳 대상 중에서

8곳이 수도권이 차지하고 있고, 그 뒤를 이어서 영남권이 6곳으로 나타나고 있어서 영남권 골프장에 대한 수요와 공급의 불일치가 특히 심각함을 알 수 있으며, 이에 따라 영남권 골프장개발사업에 대한 필요가 있음을 확인 할 수 있다.

3) 내장객감소율 베스트5 골프장

2002년 대비 내장객이 가장 많이 감소한 골프장은 익산골프장이 전년대비 -20.2%가 줄어들었으며, 그 다음은 블루헤런골프장 순으로 나타났다. 주요 원인으로서는 익산골프장은 지난해 최다 내장객을 받은 골프장이었다가 금년에 성원그룹으로 매각되었으며, 블루헤런도 한솔그룹에서 하이트맥주로 매각되고 난 이후에 내장객이 줄어들었음을 알 수 있어 전략적인 목적으로 적게 받으려는 의도가 있었음을 알 수 있다. 그 외에는 특별히 주목할 만큼 내장객이 줄어든 것은 아니다. 그 중 특이할 만한 것은 15곳의 대상 중에서 7곳이 영남권이지만 유의할 만한 내용은 아니다.

 제주대학교 중앙도서관
<표 3-9> 내장객감소율 베스트5 골프장

18홀		27홀			36홀			
익산	-20.2%	호남권	뉴스프링빌	-4.1%	수도권	경수신라	-6.5%	영남권
블루헤런	-10.5%	수도권	용원	-2.3%	영남권	리베라	-5.1%	수도권
남광주	-7.7%	호남권	신원	-2.0%	수도권	가야	-2.2%	영남권
그린힐	-5.5%	수도권	동부산	-0.6%	영남권	골드	-0.8%	영남권
진주	-4.8%	영남권	울산	0.0%	영남권	기흥	-0.7%	수도권

4) 내장객증가 베스트5 골프장

내장객이 가장 많이 증가한 골프장으로는 18홀에 마이다스밸리, 27홀에 이스트밸리, 36홀로는 한양골프장으로 나타났는데 마이다스밸리와 이스트밸리는 2002년도 오픈을 하고 2003년도에 회원을 모집하면서 내장이 가능한 회원수의 증가와 더불어 내장객이 늘어난 것으로 판단된다. 그리고 설악프라자는 지난해에 코스보수공사가 완료됨에 따라 내장객이 정상적으로 회복된 것으로 판단된다.

<표 3-10> 내장객증가 베스트5 골프장

18홀			27홀			36홀		
마이더스밸리	36%	수도권	이스트밸리	32.8%	수도권	한양	7.3%	수도권
설악프라자	26%	강원권	천안상록	26.4%	충청권	수원	5.3%	수도권
다이너스티	19%	수도권	강촌	23.8%	강원권	아시아나	3.9%	수도권
나인브릿지	15%	제주권	필로스	18.9%	수도권	88	3.5%	수도권
세븐힐스	13%	수도권	포천아도니스	10.1%	수도권	뉴서울	2.4%	수도권

3. 제주지역골프장 내장객 분석

1) 유형별 이용객 분석 (9개사 기준)

<표 3-12>은 제주도내 운영중인 회원제골프장 9개소의 연도별 이용객수를 살펴 본 것으로서 2001년 50만 4,164명, 2002년 62만 7,628명(전년대비 24.5% 증가), 2003년 68만 6,652명(9.4%증가)를 기록하고 있다. 2002년 4월 제주국제자유도시특별법 시행 이후 입장요금의 감소 영향으로 도외인 이용객 증가율이 2002년 32.4%, 2003년 17% 증가하였으나 외국인 이용객은 2002년 6.1% 감소, 2003년 27.9% 크게 감소하였다. 이러한 현상은 일본지역의 경기침체와 사스 영향에 기인한다.

<표 3-11> 연도별 제주도 골프장 내장객 현황

년 도 별	골프장수	입장객수 (18홀)	증 가 율(%)
1994	3	273,755	
1995	4	312,179	14%
1996	4	362,025	16%
1997	4	369,193	2%
1998	5	289,488	-22%
1999	7	381,906	32%
2000	7	467,741	22%
2001	8	504,164	8%
2002	8	627,628	24%
2003	9	686,652	9%

<표 3-12> 제주도 골프장 내장객 현황

골프장	연도	도 내		도 외		해 외		계	
		내장객수	증감	내장객수	증감	내장객수	증감	내장객수	증감
오라	2001	43,841		65,421		26,673		135,935	
	2002	55,776	27.2	78,774	20.4	20,416	-23.5	154,966	14.0
	2003	64,926	16.4	72,837	-7.5	16,269	-20.3	154,032	-0.6
제주	2001	42,293		18,024		5,435		65,752	
	2002	45,869	8.5	26,256	45.7	4,943	-9.1	77,068	17.2
	2003	43,001	-6.3	28,690	9.3	3,657	-26.0	75,348	-2.2
중문	2001	9,988		43,659		16,815		70,462	
	2002	15,342	53.6	53,801	23.2	18,173	8.1	87,316	23.9
	2003	16,721	9.0	58,123	8.0	11,550	-36.4	86,394	-1.1
캐슬렉스	2001	16,851		29,535		7,420		53,806	
	2002	20,175	19.7	41,579	40.8	9,526	28.4	71,280	32.5
	2003	23,199	15.0	49,574	19.2	7,534	-20.9	80,307	12.7
크라운	2001	14,715		35,985		8,206		58,906	
	2002	23,689	61.0	49,144	36.6	8,106	-1.2	80,939	37.4
	2003	23,135	-2.3	57,408	16.8	5,746	-29.1	86,289	6.6
핑크스	2001	8,301		28,029		3,714		40,044	
	2002	9,820	18.3	30,314	8.2	2,940	-20.8	43,074	7.6
	2003	10,153	3.4	33,384	10.1	2,480	-15.6	46,017	6.8
해비치	2001	14,696		48,885		5,507		69,088	
	2002	16,978	15.5	67,428	37.9	4,800	-12.8	89,206	29.1
	2003	13,725	-19.2	73,504	9.0	2,412	-49.8	89,641	0.5
나인브릿지	2001	76	436.8	10,092		3		10,171	
	2002	408		22,974	27.6	397		23,779	133.8
	2003	0		27,124	18.1	304	-23.4	27,428	15.3
레이크힐스	2003	8,726		32,451		19		41,196	
계	2001	150,761		279,630		73,773		504,164	
	2002	188,057	24.7	370,270	32.4	69,301	-6.1	627,628	24.5
	2003	203,586	8.3	433,095	17.0	49,971	-27.9	686,652	9.4

2) 월별 이용객 분석

<표 3-13>은 제주도내 운영중인 회원제골프장 중 36홀을 운영하고 있는 골프장의 2003년도 이용률을 월별로 살펴본 것으로서 제주지역 골프장의 성수기와 비수기를 파악하는데 참고하고자 한다. <표 3-13>와 [그림 3-3]에서 나타난 것과 같이 전체 수용가능인원에 비하여 이용한 인원 비율로 살펴보았을 때 이 골프장의 성수기는 10월~3월까지이고 비수기는 4월부터 9월까지로 나타났다.

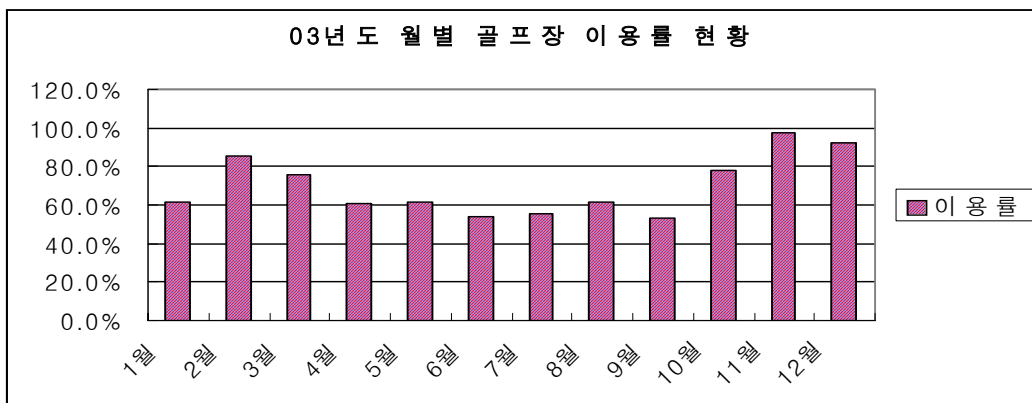
<표 3-13> 월별 이용률 분석

구 분	1월	2월	3월	4월	5월	6월
수용가능팀수	3,580	3,576	4,722	5,380	6,124	6,280
수용가능인원	14,320	14,304	18,888	21,520	24,496	25,120
이용인원	8,765	12,263	14,261	13,066	15,024	13,596
이용률	61.2%	85.7%	75.5%	60.7%	61.3%	54.1%
영업일수	24	28	31	30	31	29

7월	8월	9월	10월	11월	12월	계
6,400	5,822	4,980	4,372	3,460	3,182	57,878
25,600	23,288	19,920	17,488	13,840	12,728	231,512
14,215	14,358	10,565	13,611	13,515	11,777	155,016
55.5%	61.7%	53.0%	77.8%	97.7%	92.5%	67.0%
31	31	30	31	30	31	357

- 주) 1. 수용가능팀수 : 월별 일출, 일몰기준하여 팀간 6분간격으로 산출한 팀수
 2. 수용가능인원 : 수용가능팀수 × 4명
 3. 이용률 : 이용객수 / 수용가능인원
 4. 영업일수 : 기상악천후 등으로 인한 휴장일 제외한 영업일수

[그림 3-3] 03년도 월별 골프장 이용률 현황



4. 골프장 및 내장객 종합분석

<표 3-14>에서 나타내고 있는 자료를 보면 지난 과거 10년간 골프장수의 증가율은 평균 10.57%의 증가율을 보였으며, 내장객의 평균증가율은 13.57%가 꾸준히 증가하여 골프장과 내장객간 수요의 불일치는 당분간 지속될 것으로 예상된다. 또한 골프장의 증가에 따라서 내장객의 수가 증가하는 구조적인 측면도 볼 수 있다. 그러나 작년 내장객은 2002년도에 비해서 4.11% 증가하는데 그쳐서 IMF가 최절정기에 -14.22% 기록한 이래 최저의 증가율을 나타냈던 한해였다.

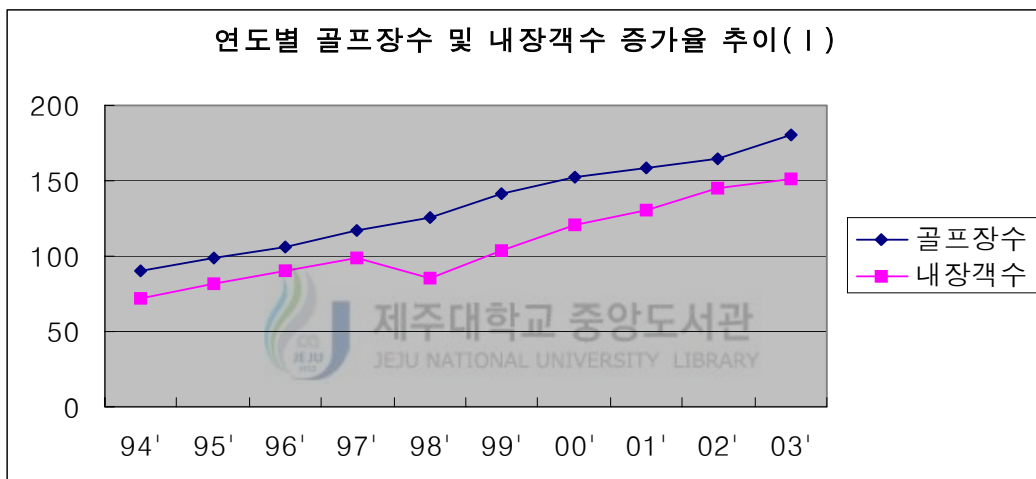
이는 골프장의 개장이 대부분 후반기에 개장하여 내장객을 적게 받을 수밖에 없는 측면도 있지만 각 골프장에서 수용할 수 있는 한계수용 능력에 다른 판단이 들기도 한다. 또한 운영중인 골프장의 증가율을 보면 IMF의 영향으로 98년도에 공사중단 등의 여파로 2000년과 2001년에 개장한 골프장의 수가 적으며, 또한 2000~2001년에 경기가 풀리면서 골프장 M&A가 되고 공사가 재개되어 2003년에 골프장오픈에 있어 한국골프장업계 역사상 최고의 해였다고 볼 수 있다.

<표 3-14> 연도별 운영중 골프장 및 내장객 현황

구 분	골프장수	증가율	내장객수	증감율	비 고
1994	90	4.65%	7,187,135	13.47%	
1995	99	10.00%	8,242,927	14.69%	
1996	106	7.07%	8,970,987	8.83%	
1997	117	10.38%	9,877,075	10.10%	
1998	126	7.69%	8,472,910	-14.22%	IMF여파
1999	141	11.90%	10,436,309	23.17%	
2000	152	7.80%	12,123,425	16.17%	
2001	158	3.95%	13,118,910	8.21%	
2002	165	4.43%	14,519,176	10.67%	
2003	181	9.09%	15,115,577	4.11%	
평균		10.57%	평균	13.57%	

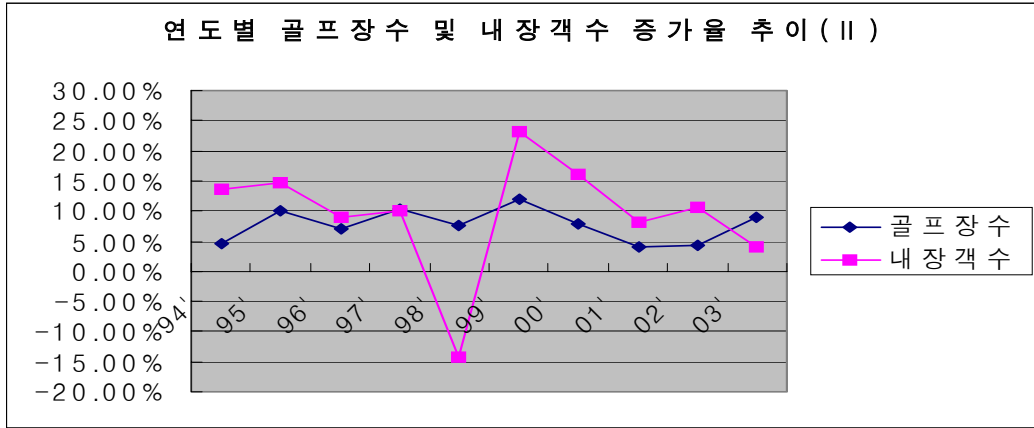
[그림 3-4]의 그래프에서 나타내고 있는 것은 골프장의 증가추이와 내장객의 증가추이가 거의 비슷한 증가율로 진행되고 있는 현상을 알 수 있다. 이는 공급을 나타내는 골프장의 증가에 맞추어 수요를 나타내는 골프장내장객이 증가하는 형태를 나타내고 있는 것으로 보이며, 골프장의 수보다도 평균이상으로 내장객증가율이 나타나는 것을 보면 향후에도 당분간 공급이 수요를 수용할 수 없는 현상이 지속될 전망이다.

[그림 3-4] 골프장수 및 내장객수 증가율 추이(1)



또한 [그림 3-5]의 결과에서 나타나듯이 골프장내장객의 수는 전반적으로 골프장의 수와 일치하여 증가하는 형태로 나타나고 있지만 국내의 경제상황하 고도 밀접한 관련이 있는 것으로 나타나고 있다. 즉 1998년 IMF당시에는 급감했던 내장객이 99년도에 급증하였으나 점차 경기성장이 하락하는 형태로 나타남에 따라서 골프장 내장객도 점차 줄어들고 있는 것으로 나타났다. 결국 2003년에는 많은 골프장의 오픈에도 불구하고 경제상황이 좋지 않았던 탓으로 내장객증가율은 더딘 것으로 나타났던 것이다. 이는 공급인 골프장의 수가 적고, 수요인 내장객이 많은 현재의 상황이 지속된다 하더라도 경제의 상황에 따라 수요와 공급이 언제든지 바뀔 수 있음을 보여주는 대목으로 향후 골프장 운영에 참고해야 할 점으로 보인다.

[그림 3-5] 골프장수 및 내장객수 증가율 추이(II)



제3절 회원제 골프장의 경영실적 분석

1. 연도별 경영실적 분석

분석대상 골프장은 개장 후 4년이 지나 경영이 정상화된 운영업체들을 대상으로 하였다. 입장료인상, 골프인구 증대 등에 힘입어 골프장 영업이익률이 26%를 유지하고 있다. 2003년의 골프장 영업이익률(26.3%)은 상장기업의 제조업 영업이익률 8.81%를 3배나 상회하는 높은 수치이다. 그러나 향후 골프인구 증가에도 불구하고 골프장 공급확대 등으로 영업이익률은 하향세를 보일 것으로 예상된다.

1) 2002년 경영실적

(가) 경영실적(71개 회원제 골프장 기준)

평균 매출액은 130억원(2001년보다 20.3% 증가)인데 이는 그린피가 크게 상승하고 골프인구도 증가하기 때문이다. 홀별 매출액은 36홀 177억원, 27홀은 133억원, 18홀은 99억원이다. 영업 이익률은 26.4%(36홀 26.7%, 27홀 28.0%, 18홀 24.8%)를 나타내고 있다.

(나) 객단가

골퍼 한사람이 쓰고 가는 객단가(매출액÷이용객수, 캐디피제외)는 11.5만원이고, 홀별 객단가는 18홀 11.9만원, 36홀 11.4만원, 27홀 11.1만원 순이다. 27홀과 38홀의 객단가가 18홀에 비해 낮게 나타난 것은 27홀에는 9홀의 퍼블릭이, 36홀에는 18홀 또는 9홀의 퍼블릭 골프장이 포함되어 있기 때문이다.

(다) 입회보증금 규모

골프회원권을 분양하면서 받는 입회보증금의 규모는 업체 평균 414억원이고, 홀 별 입회보증금은 36홀 629억원, 18홀 340억원, 27홀 330억원 순이다. 입회보증금은 회원권을 분양한 후 일정기간의 거치기간이 지나 회원이 요구하면 되돌려 주어야 하는 장기 성격의 자금인데, 일본처럼 향후 골프경기가 침체될 경우 골프장 경영을 크게 압박할 소지가 있다.

<표 3-15> 회원제 골프장 업체들의 경영실적(2002년 기준)



(단위 : 백만원, %)

구 분	회원제 18홀 (31개사)		회원제 27홀 (21개사)		회원제 36홀 (19개사)		평균(71개사)	
	금 액	비 중	금 액	비 중	금 액	비 중	금 액	비 중
매 출 액 (입장수입)	9,887 (6,632)	100.0 (67.1)	13,272 (9,592)	100.0 (72.3)	17,716 (12,434)	100.0 (70.2)	12,984 (9,060)	100.0 (69.8)
매 출 원 가	3,632	36.7	5,900	44.5	7,209	40.7	5,260	40.5
매출총이익	6,257	63.3	7,372	55.5	10,507	59.3	7,724	59.5
판매관리비	3,808	38.5	3,659	27.6	5,781	32.6	4,292	33.1
영 업 이 익	2,449	24.8	3,712	28.0	4,725	26.7	3,432	26.4
이용객수(명)	84,954		119,978		156,377		114,460	
객단가(원)	119,221		111,189		113,887		115,349	
입회보증금	34,038		32,990		62,862		41,442	

주) : 1) 1998년 이전에 개장한 업체를 기준으로 작성함.

2) 회원제 27홀·36홀의 평균 입장객수 중 9홀 퍼블릭 이용객수는 1/2로 계산함.

3) 회원제 27홀에는(회원제 18홀+퍼블릭 9홀), 회원제 36홀에는 (회원제 27홀+퍼블릭 9홀)이 포함됨.

2) 2003년 경영실적

(가) 경영실적(75개 회원제 골프장 기준)

평균매출액은 136억원(2002년보다 4.7% 증가)이고 홀별매출액은 36홀 190억원(전년 보다 7.4% 증가), 27홀 141억원(6.6% 증가), 18홀 103억원(4.8% 증가)으로 나타났다. 영업이익률은 26.3%로 2002년(26.4%)과 거의 비슷하다. 홀별로는 36홀 27.3%, 27홀 27.1%, 18홀 24.5% 순이다.

(나) 객단가

객단가는 12만원(전년보다 4.1% 증가)이고 홀별객단가는 18홀이 12.4만원(전년보다 4.3% 증가), 36홀 11.7만원(4.9% 증가), 27홀 11.66만원(2.8% 증가) 순으로 나타났다.

(다) 입회보증금 규모

입회보증금의 규모는 업체 평균 460억원(전년보다 11.1% 증가)이고 홀별 입회금 36홀 637억원, 27홀 439억원, 18홀 386억원 순으로 나타났다.

<표 3-16> 회원제 골프장 업체들의 경영실적(2003년 기준)

(단위 : 백만원, %)

구 분	회원제 18홀 (33개사)		회원제 27홀 (25개사)		회원제 36홀 (17개사)		평균(75개사)	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
매출액 (입장수입)	10,363 (7,238)	100.0 (69.8)	14,152 (9,923)	100.0 (70.1)	19,030 (13,471)	100.0 (70.8)	13,590 (9,546)	100.0 (70.2)
매출원가	3,671	35.4	6,269	44.3	7,589	39.9	5,425	39.9
매출총이익	6,692	64.6	7,883	55.7	11,440	60.1	8,165	60.1
판매관리비	4,155	40.1	4,045	28.6	6,247	32.8	4,593	33.8
영업이익	2,537	24.5	3,838	27.1	5,194	27.3	3,573	26.3
이용객수(명)	84,646		127,872		163,738		116,982	
객단가(원)	124,354		116,615		117,048		120,118	
입회보증금	38,583		43,908		63,664		46,043	

주) : 1) 1999년 이전에 개정된 업체를 기준으로 작성함.

2) 회원제 27홀·36홀의 평균 입장객수중 9홀 퍼블릭 이용객수는 1/2로 계산함.

3) 회원제 27홀에는 (회원제 18홀+퍼블릭 9홀), 회원제 36홀에는 (회원제 27홀+퍼블릭 9홀)이 포함됨.

(라) 영업이익률 상위 10개사

영업이익률 상위 10개사중 경기도에 위치한 골프장 업체들이 절반 이상에 달할 만큼 수도권 골프장의 수익성이 높게 나타났다. 2003년 영업이익률이 가장 높은 골프장은 경기도 가평군에 있는 썬힐CC(회원제 18홀+퍼블릭 18홀)로 66.2%에 달했고, 다음이 경기도 용인시에 있는 한성CC(27홀)가 44.7%였다.

지방소재 골프장으로는 전북 정읍시에 있는 태인CC(18+7홀) 42.6%, 충북 충주시에 있는 시그너스CC(18홀) 42.4%, 경남 창원군에 있는 부곡CC(37.5%) 등이다.

<표 3-17> 회원제 골프장 업체들의 영업이익률 상위 10개사 추이

(단위 : %)

순위	2001년			2002년			2003년		
	골프장명	홀수	영업이익률	골프장명	홀수	영업이익률	골프장명	홀수	영업이익률
1	썬 힐	18+18	52.2	썬 힐	18+18	62.7	썬 힐	18+18	66.2
2	코 리 아	18+9	45.7	레이크사이드	18+36	44.4	한 성	27	44.7
3	양 주	18	42.9	양 주	18	43.9	태 인	18+7	42.6
4	동 부 산	27	41.3	한 성	27	42.9	시 그 너 스	18	42.4
5	클 럽 9 0 0	27	39.5	코 리 아	18+9	40.8	수 원	36	39.8
6	창 원	18	38.1	태 인	18+7	40.8	레이크사이드	18+36	39.0
7	태 인	18+6	37.9	클 럽 9 0 0	27	40.1	이 포	18	38.5
8	태 광	27+9	36.3	이 포	18	38.7	태 광	27+9	37.6
9	대 구	27	35.6	수 원	36	37.8	부 곡	18	37.5
10	레이크사이드	18+36	34.8	시 그 너 스	18	37.3	양 주	18	37.1

2. 지역별 경영실적 분석

1) 매출액(2003년 기준)

경기도 골프장의 매출액이 109억 9,300만원으로 가장 많고 다음이 제주도, 경상도 순으로 나타난다. 매출액 증가율을 보면, 제주도가 내륙의 부킹난으로 골퍼들이 몰려들면서 전년보다 24.4%로 가장 높은 반면, 전라도는 외지의 골퍼들이 줄어들면서 오히려 3.8% 감소했다.

2) 이용객수

경상도가 9만 3,071명으로 가장 많고 다음이 충청도로 나타났다. 이용객수 증가율은 제주도가 5.0%로 가장 높았으나 전라도는 15.3% 감소했다.

3) 영업이익률

제주도가 36.4%로 가장 높았고 다음이 경상도(29.0%)이다. 반면 전라도는 22.7%로 전년보다 11.0% 포인트 하락하였다. 상승률은 경상도가 8.3% 포인트 상승해 가장 많이 상승했으나 전라도는 수도권 골프인구 유입의 감소, 신규 골프장 개장 등으로 11.0% 포인트 하락하였다.

4) 객단가

골프인구가 많은 경기도가 13만 4,524원으로 가장 높았는데, 가장 낮은 전라도의 골프장(9만 2,618원)보다는 무려 45.2%나 높았다. 객단가 상승률은 제주도가 전년보다 18.4% 상승해 가장 높은 상승률 기록하였고 다음이 전라도로 13.5%를 나타냈다.

<표 3-18> 18홀 회원제 골프장 업체들의 지역별 경영실적 비교

구 분		경기도	충청도	경상도	전라도	제주도
매 출 액 (백만원)	2001년	8,772	6,894	8,146	8,506	5,630
	2002년	10,679	8,736	9,155	8,366	7,897
	2003년	10,993	9,192	9,812	8,046	9,821
	(증가율, %)	(2.9)	(5.2)	(7.2)	(-3.8)	(24.4)
이 용 객 수 (명)	2001년	74,321	73,637	93,281	100,033	65,022
	2002년	81,866	87,074	91,034	102,515	83,518
	2003년	81,717	88,962	93,071	86,868	86,431
	(증가율, %)	(-0.0)	(2.2)	(2.2)	(-15.3)	(5.0)
영 업 이 익 률	2001년	19.1%	23.2%	28.6%	32.2%	17.1%
	2002년	23.4%	27.3%	20.7%	33.7%	32.5%
	2003년	23.6%	23.2%	29.0%	22.7%	36.4%
	(증가율, %)	(0.2%)	(-4.1%)	(8.3%)	(-11.0%)	(3.9%)
객 단 가 (원)	2001년	118,029	92,627	87,327	85,027	86,578
	2002년	130,440	100,326	100,570	81,608	94,555
	2003년	134,524	103,328	105,419	92,618	113,628
	(증가율, %)	(3.1)	(3.0)	(4.8)	(13.5)	(18.4)

주 : 제주도의 경우 제주CC와 크라운CC(18+6홀)를 대상으로 분석했는데, 제주CC는 2003. 2. 10일 9홀 퍼블릭 골프장을 개장해 2003년 수치에는 크라운CC만 대상으로 했음.

제4절 제주도 골프장의 경영분석

1. 제주도 골프장의 경영실적 일반분석

2003년 12월말 현재 운영중인 제주지역 회원제골프장은 9개소이나 본 논문에서는 3개년도의 추이 분석도 하기 위하여 2001년 당시부터 운영중인 골프장 6개사(중문골프장은 회원제골프장이거나 회원을 모집하지 않았으므로 제외)를 기준으로 분석하였다.

1) 매출액

연도별 매출액은 2001년 429억원, 2002년 543억원(전년비 26.5% 증가), 2003년 648 억원(19.3% 증가)을 기록하였다. 업체별 매출액 증가율(2003년)을 보면 업체 평균 19.3%이고 E골프장 44.3%, C골프장 27.7%, D골프장 18.6%, B골프장 25.3%, A골프장 11.4%, F골프장 8.7% 순으로 나타났다. 그리고 2002년에 비해 2003년의 증가율이 다소 낮게 나타났다.

<표 3-19> 제주도 회원제 골프장 매출액

(단위 : 백만원)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	계
2001년	5,985	5,501	5,274	6,974	6,315	12,884	42,933
2002년	8,818 (47.3%증)	6,197 (12.6%증)	6,976 (32.3%증)	9,336 (33.9%증)	8,207 (23.1%증)	14,788 (14.8%증)	54,322 (26.5%증)
2003년	9,821 (11.4%증)	7,067 (25.3%증)	8,911 (27.7%증)	11,070 (18.6%증)	11,844 (44.3%증)	16,080 (8.7%증)	64,793 (19.3%증)

2) 영업이익

영업이익은 2001년 6.1억원, 2002년 56.8억원(전년비 831.6% 증가), 2003년 76.6억원(34.9% 증가)을 기록하였고, 영업이익률은 2001년 1.4%, 2002년 10.5%, 2003년 11.8%를 나타냈다.

<표 3-20> 제주도 회원제 골프장 영업이익 및 영업이익률

(단위 : 백만원, %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	계
2001년	1,327 (22.2)	-4,234 (-77.0)	599 (11.4)	1,003 (14.4)	-241 (-3.8)	2,156 (16.7)	610 (1.4)
2002년	3,214 (36.4)	-2,035 (-32.8)	1,926 (27.6)	2,706 (29.0)	-3,695 (45.0)	3,567 (24.1)	5,683 (10.5)
2003년	3,574 (36.4)	-4,182 (-59.2)	2,468 (27.7)	3,906 (35.3)	-831 (-7.0)	2,730 (17.0)	7,665 (11.8)

주 : ()은 영업이익률임.

3) 이용객수

연도별 이용객수를 살펴보면 2001년 48만 3,745명, 2002년 60만 8,868명(전년비 25.9% 증가), 2003년 64만 2,437명(5.5% 증가)를 나타냈다. 2002년도에 급격히 증가한 주요 요인으로는 2002년 4월부터 제주국제자유도시특별법과 조세특례제한법시행령 개정으로 인하여 입장요금에 부과되던 특별소비세 등의 조세와 부담금이 감면되면서 요금경쟁력을 갖추게 되었기 때문이다. 2003년도에는 5.5% 증가한 것은 수용인원의 한계로 증가율이 5.5%로 나타났으며, 제주골프장은 대중 9홀 추가 증설에 따른 증가로 이용객이 타 골프장에 비해 높게 나타났다.

<표 3-21> 제주도 회원제 골프장 이용객수

(단위 : 명)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	계
2001년	65,523	64,014	67,138	76,970	69,068	141,032	483,745
2002년	88,157 (34.5%증)	67,315 (5.2%증)	78,878 (17.5%증)	98,696 (28.2%증)	113,785 (64.7%증)	162,037 (14.9%증)	608,868 (25.9%증)
2003년	86,431 (2.0%감)	68,453 (1.7%증)	96,006 (21.7%증)	113,130 (14.6%증)	117,200 (3.5%증)	161,217 (0.5%감)	642,437 (5.5%증)

주 : 1) 퍼블릭 9홀의 이용객수는 1/2로 계산함.

2) 크라운의 이용객수 중 퍼블릭 6홀의 이용객수는 2/3로 계산함. 퍼블릭 6홀의 2003년 이용객은 없음.

4) 객단가

연도별 객단가를 살펴 보면 2001년 8만 8,751원, 2002년 8만 9,218원(전년비 0.5% 증가), 2003년 10만 855원(13.0% 증가)으로 나타났다.

<표 3-22> 제주도 회원제 골프장 객단가

(단위 :%)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	계/평균
2001년	91,342	85,934	78,555	90,607	91,432	91,355	88,751
2002년	100,026 (9.5%증)	92,060 (7.1%증)	88,440 (12.6%증)	94,594 (4.4%증)	72,127 (21.1감)	91,263 (0.1%증)	89,218 (0.5%증)
2003년	113,628 (13.6%증)	103,239 (12.1%증)	92,817 (4.9%증)	97,852 (3.4%증)	101,058 (40.1%증)	99,741 (9.3%증)	100,855 (13.0%증)

<표 3-23> 회원수 및 그린피 현황

구 분		A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	
회 원 수(명)		473	443	304	469	495	624	
그 린 피 (원)	회 원	주중	22,000	0	23,000	25,000	37,000	23,000
		주말	30,000	0	33,000	35,000	54,000	31,000
	비 회 원	주중	91,000	110,000	91,000	91,000	92,000	94,000
		주말	128,000	144,000	128,000	128,000	129,000	131,000
2003년 객단가(원)		113,628	103,239	92,817	97,852	101,058	99,741	

주 : 1) 그린피는 2003년도 12월말 현재의 정규홀 요금임.

<표 3-24> 제주도 회원제 골프장 업체들의 경영실적

구 분	단위	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	계/평균	
2001년	매출액	백만원	5,985	5,501	5,274	6,974	6,315	12,884	42,933
	영업이익	백만원	1,327	-4,234	599	1,003	-241	2,156	610
	영업이익률	%	22.2%	-	11.4%	14.4%	-	16.7%	1.4%
	이용객수	명	65,523	64,014	67,138	76,970	69,068	141,032	483,745
	객 단 가	원	91,342	85,934	78,555	90,607	91,432	91,355	88,751
2002년	매출액	백만원	8,818	6,197	6,976	9,336	8,207	14,788	54,322
	영업이익	백만원	3,214	-2,035	1,926	2,706	-3,695	3,567	5,683
	영업이익률	%	36.4%	-	27.6%	29.0%	-	24.1%	10.5%
	이용객수	명	88,157	67,315	78,878	98,696	113,785	162,037	608,868
	객 단 가	원	100,026	92,060	88,440	94,594	72,127	91,263	89,218
2003년	매출액	백만원	9,821	7,067	8,911	11,070	11,844	16,080	64,793
	영업이익	백만원	3,574	-4,182	2,468	3,906	-831	2,730	7,665
	영업이익률	%	36.4%	-	27.7%	35.3%	-	17.0%	11.8%
	이용객수	명	86,431	68,453	96,006	113,130	117,200	161,217	642,437
	객 단 가	원	113,628	103,239	92,817	97,852	101,058	99,741	100,855

주 : 1) 퍼블릭 9홀의 이용객수는 1/2로 계산함.

2) 크라운의 이용객수 중 퍼블릭 6홀의 이용객수는 2/3로 계산함. 퍼블릭 6홀의 2003년 이용객은 없음.

5) 매출액 중 부문별 차지하는 비율

(가) 매출액 중 입장수입이 차지하는 비율

입장수입이 전체 매출액에서 차지하는 비율이 2002년 77.9%, 2003년 75.1%를 차지하고 있으며, 그린피에 대한 의존도가 높은 것으로 나타나고 있다.

<표 3-25> 매출액 중 입장수입이 차지하는 비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평 균
2002년	70.3	85.9	68.6	71.3	88.3	82.9	77.9
2003년	72.0	86.1	71.1	73.4	66.4	81.9	75.1

(나) 매출액 중 대여료수입이 차지하는 비율

승용카트 및 골프채 등에 대한 대여료가 전체 매출액에서 차지하는 비율이 2002년에는 10.5%, 2003년에는 10.75를 차지하고 있으며, 카트원가에 비하면 상당히 높은 수익창출에 기여하는 것으로 나타났다.

<표 3-26> 매출액중 대여료수입이 차지하는 비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평 균
2002년	14.2	10.6	16.2	13.9	6.4	1.4	10.5
2003년	13.6	11.0	14.7	12.7	11.0	1.0	10.7

(다) 매출액 중 식음료수입이 차지하는 비율

골프장에 있어서 클럽하우스 식당, 그늘집에서의 식음료 수입이 전체 매출액에서 차지하는 비율이 2002년에는 9.7%, 2003년에는 2.7%를 차지하고 있다.

<표 3-27> 매출액중 식음료수입이 차지하는 비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평 균
2002년	9.1	13.2	11.7	12.7	-	11.5	9.7
2003년	10.0	11.5	11.4	12.2	20.9	10.2	12.7

(라) 매출액 중 상품수입이 차지하는 비율

프로샵 등에서 골프용품, 특산물 등을 판매한 상품수입이 전체매출액에서 차지하는 비율이 2002년 2.5%, 2003년 1.4%를 차지하고 있는 것으로 나타나고 있다.

<표 3-28> 매출액 중 상품수입이 차지하는 비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평균
2002년	-	0.3	3.2	0.3	5.3	3.4	2.5
2003년	-	0.3	2.6	0.2	1.3	2.9	1.4

(마) 매출액 중 교육훈련비 투자 비율

우리나라의 골프장산업은 공급이 수요를 충족시키지 못하는 구조적인 문제로 인하여 서비스산업으로서 과거 고객에 대한 서비스수준을 향상시키거나 또는 종업원의 능력을 향상시키기 위하여 투자를 하고 있지 않는 골프장이 적지 않다. 특히 제주도는 제주국제자유도시 건설 추진과 관광객 유치의 선도적인 산업으로 골프장산업을 둘 수 있는데, 향후 5년에서 10년 정도 후에는 골프장 수도 급격히 증가할 것으로 예상되고 있고 각 골프장간에 치열한 경쟁이 이루어질 것으로 예상된다. 따라서 교육훈련부문에 대하여 충분한 장단기계획을 수립하여 시행하여야 할 필요성이 있다. 이러한 맥락에서 제주도내 골프장들이 교육훈련비에 투자하는 비율을 살펴보고자 한다.

<표 3-29> 매출액중 교육훈련비에 투자하는 비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평 균
2002년	-	0.1	-	0.1	0.1	0.2	-
2003년	-	0.1	-	0.1	0.1	0.2	-

(바) 매출액 중 종합토지세 차지 비율

회원제 골프장은 「체육시설의설치·이용에관한법률」을 적용받고 있는 스키장, 수영장, 볼링장과는 달리 골프장 시설에만 계속 사치성 재산으로 규정하면서 중과세율을 적용 과세하고 있다.

그리고 제주도 골프장에 대해서는 입장요금에 부과되던 특별소비세 등의 조세와 부담금을 면제하였고 지방세를 일반과세로 감면하였다. 그 이후 골프장이 일반과세로 전환된 이후에도 조세 부담이 완화되었는지를 알아보기 위하여 세금과공과금에서 절대적으로 많은 비중을 차지하고 있는 종합토지세 항목을 기준으로 살펴보고자 한다.

지방재정에 있어 골프장의 종합토지세는 주요 세입원이 되고 있다. 2004년도 남제주군 4개 골프장의 종합토지세도 군 전체 종합토지세 총과세액의 33.2%를

차지하고 있으며 군세세입과 비교할 때도 14.4%를 점유하고 있다.⁴⁾

이렇듯 골프장의 종합토지세는 공시지가 인상과 적용요율의 상승으로 2004년은 전년 대비 평균 38% 인상되어 골프장 경영의 막중한 과세 부담이 되고 있고, 이는 직접적인 골프 요금의 인상 요인으로 작용하고 있다. 종합토지세가 매출액에서 차지하는 비중은 평균적으로 6.8%를 차지하고 있어 일반과세로의 조세감면이 된 이후에도 막중한 조세부담이 되고 있음을 알 수 있다.

<표 3-40> 종합토지세 현황

(단위 : 백만원)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평 균
2003년	326	395	419	402	376	1,345	543
2004년	463 (42%증)	699 (77%증)	788 (88%증)	526 (31%증)	579 (54%증)	1,430 (25%증)	748 (38%증)

<표 3-41> 종합토지세가 매출액에서 차지하는 비중

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장	평균
2003년	3.3	9.9	8.8	4.8	4.9	8.9	6.8

2. 제주도 골프장의 경영지표 분석

1) 안정성지표 분석

안정성분석이란 일정 시점에 있어서 기업의 재무상태를 표시하는 재비율을 측정하여 그 기업의 안정성 여부를 측정하는 방법을 말하며, 안정성 분석의 과정은 기업이 소유하고 있는 자산이 얼마나 원활히 유동되고 있는가를 측정하는 것이라고 볼 수 있다. 안정성분석은 크게 자산구성의 안정성 분석(유동자산 구성비율, 고정자산 고정비율 등), 자본구성의 안정성 분석(자기자본 구성비율,

4) 제주일보기사, 2004. 11. 11일자.

타인자본 구성비율, 부채비율, 유동부채비율 등), 지급능력의 안정성 분석(유동비율, 당좌비율 등), 자본배분의 안정성 분석(고정비율, 고정장기적합율 등) 등으로 구분할 수 있으나 본 분석에서는 분석대상의 성격을 고려하여 가장 일반적으로 사용되는 유동비율, 부채비율, 차입금의존도 및 이자보상배율을 검토하고자 한다.

(가) 유동비율(Current ratio)

유동비율은 유동부채에 대한 유동자산의 비율, 즉 1년 이내에 갚아야 하는 부채를 1년 이내에 현금화가 가능한 자산으로 상환할 수 있는지 여부를 측정하는 지표이다. 단기 채무의 지불능력을 나타내는 제주도 골프장들의 2003년 유동비율은 3개 골프장은 지불능력이 아주 낮은 상태로 나타났고, 1개 골프장의 유동비율은 다소 낮고, 2개 골프장의 유동비율은 양호한 것으로 나타났다.

<표 3-42> 제주도 골프장 유동비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	3.44	428.84	0.73	3.49	631.06	232.64
2003년	-	122.59	1.19	1.45	922.96	278.12

주 : 표준비율 : 150% 이상 양호 / 100% 이하 불량

(나) 부채비율(Leverage ratio)

부채비율은 타인자본 의존도를 판단하고 자본구성의 안정성을 표시해 주는 대표적인 비율인 부채비율은 2003년 제주도 골프장의 경우 1개 골프장만 양호한 반면 나머지 5개 골프장은 불량한 것으로 나타났다.

<표 3-43> 제주도 골프장 부채비율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	*	*	444.15	*	1,646.63	37.51
2003년	*	*	404.48	*	1,329.32	30.92

주 : 1. 표준비율 : 200% 이하 양호 / 400% 이상 불량
 2. *은 자기자본이負이어서 작성 생략.

(다) 차입금의존도(Total borrowings to total assets)

총자본 중에서 이자를 지급하기로 약정하고 조달한 차입금의 비중을 나타내는 지표인 차입금의존도를 분석해 본 결과, 차입금 의존도가 양호한 골프장은 1개 골프장으로 나타났다.

<표 3-44> 제주도 골프장 차입금의존도

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	71.74	59.72	11.90	133.26	(주2)	14.51
2003년	-	44.31	41.87	134.14	(주2)	11.01

주 : 1. 표준비율 : 30% 이하 양호 / 60% 이상 불량
 2. (주2) 차입금이 없으므로 비율을 산정하지 아니함.

(라) 이자보상배율(Interest coverage ratio)

영업이익을 가지고 이자를 몇 번 상환할 수 있는지 여부를 측정하는 이자보상배율의 경우, 제주도내 골프장은 3개 골프장은 양호한 반면 그 외 3개 골프장은 불량한 것으로 나타났다.

<표 3-45> 제주도 골프장 이자보상배율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	1.35배	(주3)	55.33배	0.69배	(주2)	8.06배
2003년	1.49배	(주3)	6.01배	1.02배	(주2)	9.67배

주 : 1. 표준비율 : 2배 이상 양호 / 1배 미만 불량
 2. (주2) 분자가 부수이므로 비율을 산정하지 아니함.
 3. (주3) 분모가 부수이므로 비율을 산정하지 아니함.

2) 수익성지표 분석

수익성이란 회사가 벌어들이는 수익능력을 측정하는 지표로서 다음과 같은 항목들이 있다. 수익성을 측정하는 항목들을 살펴보면 주로 손익계산서에 나타나는 각 구간별 이익을 기준으로 관련된 항목(예를 들면 총자산, 자기자본, 매출액 등)과의 비율로 계산된다. 특히 수익성 비율은 대부분 모두 높을수록

양호하다. 본 분석에서는 제5장에서 영업이익율을 살펴본 것 이외에 매출액 순이익률, 자기자본 순이익률을 검토하고자 한다.

(가) 매출액 순이익률(Net income to sales)

최종적인 경영성과인 당기순이익을 매출액으로 나눈 매출액 순이익률의 경우 제주도 골프장은 4개 골프장의 순이익률은 양호한 것으로 나타났다.

<표 3-46> 제주도 골프장 매출액 순이익률

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	11.95	(주2)	19.60	-12.43	12.88	15.87
2003년	69.48	(주2)	17.35	0.94	12.98	14.78

주 : 1. 표준비율 : 5% 이상 양호 / 2% 이하 불량
2. (주2) 분자가 부수이므로 비율을 산정하지 않음.

(나) 자기자본 순이익률(Net income to stockholder's equity)

자기자본 순이익률은 당기순이익을 자기자본으로 나눈 비율이다. 수익에서 이자비용 등의 금융비용을 포함한 모든 비용을 제외한 당기순이익은 결국 회사에 자본을 투자한 주주나 출자자에게 돌아가는 몫이 된다. 따라서 이 비율은 주주들이 회사에 대한 투자자금의 수익력을 측정하는 지표로서, 최소한 정기예금금리 이상이 되어야 효율적이라고 할 수 있다. 제주도 골프장들의 자기자본 순이익률을 살펴보면 양호한 골프장은 1개 골프장이고 그 외는 양호하지 아니한 것으로 나타났다.

<표 3-47> 제주도 골프장 자기자본 순이익률

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	(주3)	(주2)	20.75	(주3)	13.11	7.66
2003년	(주3)	(주2)	19.21	(주3)	20.45	6.57

주 : 1. 표준비율 : 20% 이상 양호 / 10% 이하 불량
2. (주2) 분자가 부수이므로 비율을 산정하지 않음.
3. (주3) 분모가 부수이므로 비율을 산정하지 않음.

3) 성장성 및 활동성지표 분석

성장성 지표란 회사의 규모나 경영성과가 전년에 비해 어느 정도 증가하였는가를 측정하는 지표이다. 성장성 지표를 분석하게 되면 미래 그 기업의 경쟁력이나 수익창출능력의 예측이 가능하다. 그리고 활동성 지표는 기업의 영업활동이 어느 정도 활발하게 이루어지고 있는가를 측정하는 지표로 일반적으로 ‘회전율’이라고 한다.

본 분석에서는 매출액 증가율, 영업이익증가율, 당기순이익증가율, 총자산증가율, 자산회전율에 대해서 검토하고자 한다.

(가) 매출액 증가율 (Growth rate of sales)

회사의 영업활동이 전년에 비해 어느 정도 활발하게 이루어졌는지를 나타내는 매출액 증가율은 대부분의 골프장이 양호하게 나타났다. 이러한 현상은 여전히 공급에 비해 수요가 많다는 것을 의미하고 특히 제주도의 경우 제주국제자유도시특별법 시행으로 요금이 읍지지방에 비해 상대적으로 저렴하여 보다 많은 이용객이 입장하여 매출이 증가하는 것으로 분석되었다.

<표 3-48> 제주도 골프장 매출액 증가율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	8,818 (47.3%증)	6,197 (12.6%증)	6,976 (32.3%증)	9,336 (33.9%증)	8,207 (23.1%증)	14,788 (14.8%증)
2003년	9,821 (11.4%증)	7,067 (25.3%증)	8,911 (27.7%증)	11,070 (18.6%증)	11,844 (44.3%증)	16,080 (8.7%증)

주 : 표준비율 : 20% 이상 양호 / 10% 이하 불량

(나) 총자산 증가율 (Growth rate of total assets)

기업활동을 위해 회사가 보유하고 있는 자산의 총액이 전년도에 비해 어느 정도 증가하였는가를 나타내는 비율로서 기업의 전체적인 성장규모를 측정하는 지표이다. 제주도 골프장의 총자산 증가율은 1개 골프장이 양호한 반면 나머지 골프장은 불량하고 전년과 비교시에도 양호하지 않은 것으로 나타났다.

<표 3-49> 제주도 골프장 총자산 증가율

(단위 : %)

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	-2.09	-6.74	13.00	-3.85	83.93	2.57
2003년	-99.66	27.42	12.41	-2.49	0.47	1.68

주 : 표준비율 : 20% 이상 양호 / 10% 이하 불량

(다) 총자산 회전율 (Total assets tomover)

총자산회전율은 매출액을 총자산으로 나누어 계산하며, 총자산이 1년 동안 몇 번 회전하였는가를 나타내는 비율로, 총자산과 총자본은 합계액이 같으므로 총자본회전율이라고도 한다. 이는 기업의 영업활동을 위해 투입한 총자산의 운용효율을 총괄적으로 나타내는 지표이다.

제주도 골프장의 총자산 회전율은 전년도에 비해 자산운용의 효율성이 증가하는 것으로 나타났고, 표준비율에 비해서는 아주 낮게 나타나고 있다. 이러한 현상은 골프장은 타 산업에 비해 자산규모가 큰 반면 매출액은 크게 나타나지 않다는 것을 알 수 있다.

<표 3-40> 제주도 골프장 총자산 회전율

구 분	A골프장	B골프장	C골프장	D골프장	E골프장	F골프장
2002년	0.16회	0.06회	0.19회	0.17회	0.07회	0.34회
2003년	0.36회	0.13회	0.21회	0.21회	0.10회	0.33회

주 : 표준비율 : 1.5회 이상 양호 / 1회 이하 불량

제4장 제주지역 골프장산업 합리화 방안

제1절 정책적 방향

1. 급격한 골프장 건설 지양

2005년도에는 건설중인 골프장도 개장을 하면 현재 9개소에서 15개소로 급격히 증가한다. 골프장 건설로 인한 지역경제 활성화와 고용창출 등 긍정적인 효과가 있으나 골프장이 급격히 증가하면서 업체간의 지나친 경쟁으로 시장의 안정성을 해칠 우려가 있으므로 급격한 골프장 공급보다는 적절한 공급량 조절을 통하여 시장의 안정성을 해치지 않는 범위 내에서 골프장이 공급될 필요가 있다.

2. 종합토지세 등의 절감을 위한 관련제도의 정비

종합토지세는 분리과세(세율 50/1,000) 방식에서 종합합산과세(누진과세)로 완화가 되었다. 그러나 공시지가와 적용률의 인상에 따라 골프장의 종합토지세는 대폭 증가하고 있다. 도내 모골프장의 경우는 종합토지세액만 총매출액의 약 10% 정도를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 과세표준액이 50억원이 넘을 경우 기존의 분리과세 방식의 세율을 그대로 적용함에 따라 감면액 비율은 그리 많지 않다. 따라서 조세특례제한법률에서는 지방자치단체의 조례가 정하는 바에 따라 적용세율보다 낮은 경우에는 그 세율에 의하도록 규정되어 있으므로 현재의 적용세율 보다 낮은 세율을 적용하여 조세 부담을 더욱 완화시켜주어야 한다.

3. 탄력적인 입장요금 심의위원회의 운영

제주국제자유도시특별법은 제주도를 국제적인 관광·휴양도시 등 복합기능을 수행하는 동북아 중심의 국제자유도시로 육성·발전시키는데 초점이 맞춰져 있다.

골프장 건설 확대를 위하여 골프장이 숙박·휴양시설과 함께 종합휴양시설이 되도록 유도하고 제주도 골프장에 대한 지방세 중과를 일반과세로 전환하고, 골프장 건설에 따른 각종 부담금을 50% 감면하도록 규정하고 있다. 또한 골프장들이 가격경쟁력 확보를 위하여 골프장 입장료를 인하할 수 있도록 골프장 입장료에 부가되는 조세 및 부담금을 감면하도록 하였다. 이러한 조세와 부담금 감면액이 반드시 입장료 인하에 반영이 되도록 하였고, 요금 최초 결정 및 변경시 이러한 조세감면액이 적정하게 반영되었는지를 심의하도록 ‘제주도 골프장입장요금심의위원회구성및운영에관한조례’을 제정하여 운영하고 있다.

그러나 이러한 심의위원회의 운영이 조세감면액에 대한 심의 외에 자칫하면 기업의 자율적인 경영에 대한 규제사항이 될 수도 있다. 자율경쟁체제하에서 요금, 서비스 등 업체간의 자율적인 경쟁을 유도하도록 심의위원회의 탄력적인 운용이 있어야 한다. 또한, 골프에 대한 인식이 낮은 상황에서 수요자들이 요금 변경에 대하여 심의위원회에 지나친 부담을 줄 수도 있으므로 이에 대한 해결방안도 마련해야 한다.



4. 요금경쟁력 확보 지원

비수기에는 육지부 골프장과의 요금경쟁력을 유지하기 위하여 현재 수준으로의 요금을 유지하고 골프이벤트, 숙박 등과 연계한 골프패키지 구성하여 골프관광객을 유치할 수 있어야 하겠다. 이러한 요금경쟁력을 확보하기 위해서는 성수기에는 적정한 수준의 요금을 받을 수 있도록 하여야 골프장 업체로서의 생존이 가능하고 비수기에 요금경쟁력을 유지할 수 있는 여력이 생길 수 있다.

제2절 경영전략

1. 지속적인 수요확대 노력 필요

골프장에 내장하는 골프인구는 골프장의 수가 늘어남에 따라 비례하여 증가하여 왔음을 알 수 있다. 오히려 실제 골프인구는 폭발적으로 늘어났지만 그

수요를 각종 인·허가의 제재로 인하여 골프장의 공급이 제대로 이루어지지 않았기에 골프산업의 발전에 장애요인으로 지적을 받아 왔다.

향후 5년에서 10년 정도가 경과되면 골프장간 경쟁이 치열하여 이웃 일본의 골프장산업과 같이 사양산업으로 전락할 수 있는 측면을 간과하지 않을 수 없을 것이다. 반면에 경기침체가 일본의 경우와 같이 장기국면으로 진행될 경우에 골프내장객의 급감도 예상해 볼 수 있다.

따라서 지방정부와 골프장은 일본의 위기에 대한 사례를 교훈삼아 경쟁체제 하에서 생존할 수 있는 자구책을 시급히 마련하여야 하고 획기적인 수요확대로 안정적인 경영을 할 수 있는 노력을 기울여야 한다. 골프장 공급 과잉으로 인한 경쟁심화에 대응하기 위하여 골프장 사업자는 골프장 공급 억제나 규제 강화에 의지하기 보다는 업계를 포함한 개별 골프장 기업의 노력과 구성원들의 의식개혁을 통한 시장의 수요창출에 노력해야 한다. 또한, 주5일 근무제와 소득의 증가와 함께 골프장 단일업종에 의한 서비스제공보다는 체류형리조트와 같은 다양한 유사서비스를 제공하거나 다양한 이벤트를 제공하는 경영을 추구해야 한다.



2. 골프장별 차별화 전략 마련

경쟁체제하에서 골프장별로 차별화를 통하여 수요자에게 선택의 기회를 확대하여 생존할 수 있는 방안을 마련해야 한다. 정통적인 회원제 골프장으로의 선택, 대중적인 회원제 골프장으로의 선택 등 이에 맞는 서비스와 상품이 구성되어 수요자들로 하여금 선택의 폭을 넓혀 주면서 시장을 개척해 나가야 한다. 고객의 재방문을 이끄는 특성화된 시설과 프로그램, 이벤트 등의 개발과 차별화된 서비스제공이 강조된 효과적인 서비스마케팅방안이 강구되어야 한다.

3. 표준화된 환경관리체계 마련을 통한 비용절감

골프장은 환경 파괴의 주범인양 잘못 인식되어 온 것이 사실이다. 이러한 인식의 전환을 위해서 골프장 자체의 노력도 절실히 필요하다. 그러나 이러한 노력이 골프장 개별적으로만 기울이기에는 시간과 비용이 많이 소요된다.

따라서 공동으로 개선할 수 있는 사항에 대해서는 표준화된 환경관리체계를 수립하여 관리함으로써 시간과 비용을 절약하고 골프장에 대한 인식을 전환할 수 있도록 하여야 한다.

4. 인력의 아웃소싱을 통한 인력 효율화 및 노동유연성 확보

국내골프장도 평균 개장년수가 늘어감에 따라서 기본적인 관리비 및 리뉴얼 비용이 증가되어 골프장경영에 적지 않는 부담으로 작용하기 시작하였으며, 고객의 욕구는 나날이 다양해지고 있기 때문에 각 분야별로 가장 효율적인 방법을 찾아서 가급적이면 전문업체에 과감한 아웃소싱을 실시하여야 할 필요가 있다.

5. 골프 꿈나무 육성 및 배출 프로를 대상으로한 홍보 판촉 강화

IMF 경제체제하에서 박세리프로가 세계무대에서 우승을 하면서 우리 국민에게 희망을 불러일으키고 골프에 대한 인식의 대전환을 맞게 되었다. 이렇듯 세계무대에서 국위를 선양하고 외화를 획득할 수 있는 선수를 육성하도록 골프장에서 골프장 이용에 대한 적극적인 지원이 있어야 하겠다. 특히 배출된 선수도 마찬가지로 지역 경제활성화 차원에서 홍보대사임을 간과하지 말고 자국과 지역의 골프발전에 많은 노력을 기울여야 한다.

제5장 요약 및 결론

제1절 요약 및 결론

향후 골프장 산업은 긍정적으로 전국단위로 추진될 수밖에 없는 흐름이라 할 수 있다. 따라서 향후 골프장산업이 나아가야할 방향은 크게 다음과 같이 추구되어야 할 것이다.

이에 따라 우선 각 골프장업체에 대한 경영분석을 통하여 제주국제자유도시 추진과 더불어 장기적인 발전을 위한 경영전략을 마련하고자 하는 것이 본 연구의 주된 목적이며 연구 결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 급격한 골프장 건설을 지양해야 한다. 급격한 골프장 증가는 업체간의 지나친 경쟁으로 시장의 안정성을 해칠 우려가 있으므로 적절한 공급량 조절을 통하여 시장의 안정성을 해치지 않는 범위 내에서 골프장이 공급될 필요가 있다.

둘째, 종합토지세 등의 절감을 위한 관련제도의 정비가 필요하다. 조세특례제한법률에서는 지방자치단체의 조례가 정하는 바에 따라 적용세율보다 낮은 경우에는 그 세율에 의하도록 규정되어 있으므로 현재의 적용세율 보다 낮은 세율을 적용하여 조세 부담을 더욱 완화시켜주어야 한다.

셋째, 탄력적인 입장요금 심의위원회의 운영이 되어야 한다. 심의위원회의 운영이 조세감면액에 대한 심의 외에 자칫하면 기업의 자율적인 경영에 대한 규제사항이 될 수도 있다. 자율경쟁체제하에서 요금, 서비스 등 업체간의 자율적인 경쟁을 유도하도록 심의위원회의 탄력적인 운용이 있어야 한다. 또한, 골프장의 요금경쟁력을 확보할 수 있도록 행정적인 지원이 있어야 한다. 비수기와 성수기에 적절한 수준의 요금을 받을 수 있도록 하여야 한다..

넷째, 향후 5년에서 10년정도가 경과되면 골프장간 경쟁이 치열하여 이웃 일본의 골프장산업과 같이 사양산업으로 전락할 수 있는 측면을 간과하지 않을

수 없을 것이다. 반면에 경기침체가 일본의 경우와 같이 장기국면으로 진행될 경우에 골프내장객의 급감도 예상해 볼 수 있다. 따라서 지방정부와 골프장은 일본의 위기에 대한 사례를 교훈삼아 경쟁체제하에서 생존할 수 있는 자구책을 시급히 마련하여야 한다.

다섯째, 골프 산업이 사회적인 도민인식이 아직도 부족하다. 관광수입확대, 고용창출 등 지역경제 활성화를 위하여 공헌하는 바가 크지만 환경문제 등으로 인하여 공감대 형성이 부족한 실정이다. 향후 이러한 부정적인 면을 해소할 수 있도록 행정적인 지원과 업체의 자율적인 노력이 필요하다.

여섯째, 골프장의 차별화, 등급제가 실현될 가능성이 높다. 서비스, 시설, 그린피등의 차별화가 이뤄지지 않으면 부도가 나는 골프장도 속출할 것이다. 이로 인해 회원권 하락도 예상된다. 따라서 예탁금 회원제도를 채택하고 있는 기존의 회원제골프장에서는 예탁기간이 만료되는 시점에서 회원의 권리인 예탁금 반환청구에 부응할 수 있는 재원을 확보해야 할 것이다.

일곱째, 정부의 골프장사업에 대한 인·허가 등의 각종 규제완화에 따른 무한경쟁시대에 돌입하였고 그에 따른 기존 운영중인 골프장에서는 생존을 걱정해야 하는 적극적인 마케팅전략이 필요하게 되었다. 따라서 골프장 공급 과잉으로 인한 경쟁심화에 대응하기 위하여 골프장 공급 억제나 규제강화에 의지하기 보다는 업계를 포함한 개별 골프장 기업의 노력과 구성원들의 의식개혁을 통한 시장의 수요창출에 노력해야 한다.

여덟째, 서비스업의 대표업종으로서 고객자존의 욕구를 느낄 수 있도록 겸손한 자세로 한층 높은 서비스를 제공하는 고객만족 경영에 대한 방법을 준비하여 철저히 실천해야 한다. 특히 제주도는 제주국제자유도시 건설 추진과 관광객 유치의 선도적인 산업으로 골프장산업을 둘 수 있는데, 향후 5년에서 10년 정도 후에는 골프장수도 급격히 증가할 것으로 예상되고 있고 각 골프장간에 치열한 경쟁이 이루어질 것으로 예상된다. 따라서 교육훈련부문에 대하여 충분한 장단기계획을 수립하여 시행하여야 할 필요성이 있다.

[참 고 문 헌]

(1) 문헌

- 한국골프장사업협회, 「한국골프의 오늘과 내일」, 1993
한국골프관련단체협의회, 「새천년 한국골프의 발전방향」, 2000. 4
GMI, 「골프 경영과 정보(통권 21호)」, 2004
대한골프협회, 「한국골프100년」, 2001. 11
제주도, 「제주국제자유도시기본계획」, 2001. 11.
한국골프장경영협회, 「골프정책포럼」, 2003. 4
이종화, 「KGA」, 2003. 12
문화관광부, 「체육백서」, 2004
한국골프장경영협회, 「한국골프장뉴스」, 2004. 8
홍성수외, 「채무제표를 읽으면 기업이 보인다」
한국노동교육원, 「기업경영분석」
「골프가이드」, 2004. 10
문화관광부, 「국감자료」, 2004

(2) 논문

- 유상수, “회원제 골프장업 과세제도의 합리화 방안”, 1996. 5.
이상철, “골프대중화를 위한 방안 모색”, 「한국골프의 미래」, 1996. 4
오연천, “골프산업에 대한 조세제도의 합리적 개편방안”, 「한국골프의 미래」
1996. 4
이강욱·김희수, “주5일 근무제 도입에 따른 관광정책 대응방안”, 2001
체육과학연구원, “주5일 근무제에 따른 국민생활체육 참여 확대방안”, 2001
윤양수, “지방화 시대의 관광발전 방향”, 「GOLF 정책포럼」 2003. 4. 8
서천범, “국민경제발전을 위한 골프산업 육성 전략”, 「GOLF 정책포럼」, 2003. 3
김철원, “국제자유도시와 제주관광의 변화”, 2002. 3·
우기남, “골프장서비스에 대한 고객과 서비스 제공자간의 지각불일치에 관한
연구“, 2003.12
김기세, “골프장 산업의 현재와 미래”, 「골프장 250개 허가시대 대응전략 세미나」
2004. 9.

ABSTRACT

A Plan for the Rationalization of the Golf Links Industry in Jeju

Ui-chul Kim

Major in Accounting

Department of Accounting

Graduate School of Business Administration

Cheju National University

The goal of this study is to present a plan for the improvement of the golf links management by analyzing the conditions and management achievements of the golf links industry, which are accounted to be main resources for the construction of International Free City of Jeju, the activation of local economy, and the improvement of public health.

We explore ways of the improvement of golf links management in Jeju area by investigating general conditions of golf links through various statistic data. In addition, we has derived general conclusions about the rationalization of the golf links industry from the analysis of various indices of stability, profitability, growth, activeness with the 2003 financial statements of the golf links in Jeju area.

We conclude that the golf links industry should be spread nationwide affirmatively. Thus, the guidelines of the golf links industry are as follows.

First, excessive construction of golf links should be restrained. The construction of golf links needs to be adjusted for the stability of the market.

Second, the arrangement of institutions for the reduction of the global land tax is necessary. The government should lower the rate to reduce the burden of taxation.

Third, the flexible administration of the deliberate council of admission fee is needed. The government should provide administrative support in order for the golf links industry get the competitive power. The fee should be adjusted according to the change of seasons between high-demand and low-demand.

Fourth, the local government and the local golf links industry urgently find out the measures for self-relief with reference to the crisis in the Japanese golf links industry.

Fifth, the social recognition of the golf industry is still negative. The government and the industry should try to dissolve the negative aspects of golf.

Sixth, the golf links with the membership system should secure financial resources which make them conform to the customers' request of withdrawal of deposit.

Seventh, the government should try to have the golf links enterprises able to create demands in the market rather than restrict the construction of golf links and strengthen the control.

Eighth, the golf links industry as a representative of the service business needs to prepare and fulfill measures of customer satisfaction by providing better services. Thus, the industry should establish short-term and long-term projections for the component of training.